成功人士99个处世细节

NEW

CHUSHIXIJIE

COAY Books

目录
Content

- 前言
- 1.为自己办一张人脉存折
- 2.广建高素质的人际关系网
- 3.每个人都是你的交际良师
- 4.把握最佳的交往距离
- 5.别错过生命中的贵人
- 6.博得他人的好感和善意
- 7.记住每个人的名字
- 8.小人得防，更要慎交
- 9.追求金钱和利益不等于俗气(1)
- 9.追求金钱和利益不等于俗气(2)
- 10.容忍人们的小缺点和小过失
- 11.要识时务，也要保持尊严
- 12.你没有理由看轻自己
- 13.与人握手时，可多握一会儿
- 14.为对方着想，为自己打算
- 15.站在对方的立场说服对方
- 16.别答应你无法兑现的事
- 17.诚实守信，说到做到
- 18.抓大放小，小事难得糊涂
- 19.发现美好的事物并加以赞赏
- 20.永远保持镇定
- 21.深思熟虑，三思而后行
- 22.说话莫说绝，伤人莫伤心
- 23.刻意追求完美只会苦了自己
- 24.好好活着，善待自己
- 25.给人留下良好的第一印象

前言

有一个刚踏上工作岗位的年轻人讲过发生在他自己身上的一件事。

第一天上班前，父亲把他拉到身边，问他：“你知道在社会上立足的 关键是什么吗？”

“是学历吗？”

“不对。”父亲说。

“是知识吗？”

“不对。”父亲说。

“是能力吗？”

“不对。”父亲还是这句话。

“那是……”年轻人大惑不解。 父亲说：“是学会与人相处。”

父亲语重心长地告诉他：在社会上做事，特别要花心思。人与人之间 人情胜过实际。很多时候，会处世比会办事重要。一个人缘好、有声誉的人，凡事都可以轻而易举地办成。反过来，那些自以为是的人就可能怀才 不遇、处处碰壁。世间万物都是讲求处世的。植物和其他动物的语言人类听不懂，但看 得懂它们的行为规律——适者生存，这就是处世的结果。人类同样如此，只是相对其他物种更高明一些，把处世变成了一门学问。著名诗人约翰•唐说过：“没有别人，你即是一座孤岛。”或许每一 个人在广袤的地球上都能建立属于自己的小天地，但可以肯定的是，这些小天地一定是相互联系、彼此依靠的，其中联系和依靠的纽带就是人与人 的相处。谁也不可能过与世隔绝的生活，谁都需要通过从别人那里得到承 认而获得满足。处世是一件很微妙的事情。虽然有的人好像天生就有处世能力，他们总能在事业上获得成功，在经济上获得财富，不过，大多数人并不是天生 就有这种独特的个人魅力，他们需要付出许多努力来培养这种受人欢迎的品质，说不定我们的读者朋友就包括在其中。处世有点像中国戏曲中

的旦 角甩水袖，外行人看来甩得很潇洒，也很随意，以为是兴之所至；内行人则清楚要想甩得一手好水袖，需要下很多工夫，“台上一分钟，台下十年 功”。处世精明与否，与人们对细节的重视与否紧密相连。重视细节，处世 的态度就不同，由此带来的结果也大相径庭。本书《成功人士99个处世细节》从实用的角度出发，用事例说话，融理论指导性与实际可操作性于一炉，告诉大家在处世时：为自己办一张人脉存折，把握最佳的交往距离，别错过生命中的贵人，记住每个人的名字，容忍人们的小缺点和小过失， 与人握手时多握一会儿，别答应自己无法兑现的事，一举一动都要想到有人在注视，等等。本书语言精妙，文字洗炼，值得一读。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！

编者 谨识

2009年4月

1.为自己办一张人脉存折

这是一个崇拜成功、需要成功的年代。成功靠的是自己，自己靠的是什么？知识、金钱、背景、机会……也许这一切你都没有，但是你可以给自己办一张存折——人脉存折。30岁以前靠本事赚钱，30岁以后靠人脉赚钱，有了人脉这张存折，你就能完成从常人到亿万资产的主人公的转变，就能成为儿子的富爸爸！

人情需要不断地积蓄

人是有感情的动物，因此在人际交往与人际关系中必须重视情感投资，以不断增进感情。这样，你就可以聚积信任度，与他人保持和加强亲 密互惠的关系。人情就好像银行的账户一样，你存进的越多，存得越久，收获的利息就越多。只要你在人情的账户上有储蓄，在你遇到困难、需要 找人办事的时候，自然就会有人来帮助你。你送朋友一个人情，朋友便欠了你一个人情，他一定会想办法回报你，这是人之常情。钱钟书先生一生日子过得比较平和，但在上海写《围城》的时候， 也窘迫过一阵。辞退保姆后，由夫人杨绛操持家务，所谓“卷袖围裙为口忙”。那时，学术稿没人买，钱钟书写小说的动机里就多少掺进了挣钱养 家的成分，他一天500字的精工细作，却又绝对不是商业性的写作速度。就 在钱钟书家中生活难以为继时，黄佐临导演了钱钟书夫人杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了稿酬，才使钱家渡 过了难关。时隔多年，黄佐临之女黄蜀芹导演之所以独得钱钟书亲见，开拍电视 连续剧《围城》，是因为她怀揣她老爸黄佐临一封亲笔信的缘故。钱钟书 是个别人为他做事他一辈子都记着的人，黄佐临40年前的义助，钱钟书40年后还不忘回报。俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友多一条路。要想人爱己，必须先爱人。每个人都应时刻存有乐善好施、成人之 美的心思，才能为自己多储存这些人情的“债权”，就如同一个人为防急 用，须养成“储蓄”的习惯一样。中国人最讲究量入为出，为了应付某种急需，

一般人即使省吃俭用也要在银行里存一笔钱。因为有了这样一笔储蓄，心里就踏实，就可以在关 键的时候拿出来抵挡一阵。同样的道理，要想找人办事，你就应该在人情账户上先进行储蓄，有了这种人情储蓄，找人办事的时候，就容易多了。

如果你的人情账户上没有什么储蓄，到需要用人情的时候，自然也就无情可用了。因此，在人情账户上千万不能出现负数，一旦出现了负数， 人情债欠得太多，找到别人办事的时候，人家也就会有想法，一次两次无 偿帮助你，还可能觉得情有可原，但久而久之，别人也就会不乐意了。只 有平时主动帮助别人，把人情做足，充实你的人情账户，其中的储蓄才会 越来越多，越来越够用。现实社会里，很多人都有一本或数本的银行存折，如果 你年初存5000元，到了年底，你会发现存折上不止是5000元，因为还有利息！人际关系也是如此，关键在于平时对人情的储蓄，那种“平时不烧香，临时抱佛 脚”的做法是万万不可取的。

充实自己的人情账户

有一位出版商，他平时很注重人际关系的建立，不论是大人物还是小人物，他都不吝花费地和他们建立良好的关系。有一位与他素未谋面的作 家因为急需一笔钱，去向他借钱，他二话不说就掏出2万元。他广泛建立人际关系的结果是，到处都有人帮助他，他也因而得到了很多好书稿，自然就财源滚滚了。

这个出版商就是用在银行存钱的方式来充实自己的人情账户的。充 实自己的人情账户，“先存再提”说来有些“现实”，有“利用”、“收买”的味道，但若从另一个角度来看，和别人建立良好的人际关系本来就 有这样的好处，不能光用“现实”的眼光来看。而这些人际关系，必成为 你一生中最珍贵的资产，在必要的时候，会对你产生莫大的效用。你在感情的账户上储蓄越多，赢得的信任就会越多。当你遇到困难， 需要帮助的时候，就可以运用这种信任。即便你犯有什么过错，也容易得 到别人的谅解；即便没把话说清楚，有点小脾气，对方也能

理解。但在此基础上，最重要的就是自己要乐于助人，关心他人，不断增 加和充实自己感情账户上的储蓄。如果说建立相互信任、相互帮助的人际关系有什么诀窍的话，那么这就是唯一的和最有效的诀窍。与此相反，那 种不肯增加储蓄而只想大笔支取的人是无人理会的，这样的银行账户是根本不存在的。你毫无储蓄，到需要用钱时，也就必然无钱可用，只有欠债 了。但欠债总是要还的，到头来还是要储蓄。这就是社会与人生的大海上互助互利、收支平衡的灯塔。互助互利不仅指物质利益，而且还有精神利益。被求助的一方不一定 非要你给他什么帮助和好处不可。而且人际交往的互利互惠也不同于做买卖那样必须等价交换、立刻兑现。但作为求助者最好能让对方了解助人也 会助己。你请某人来帮助粉刷装修住房，说好干半天，他可能干了不到一个 小时就走掉了；你拜托某人为你办理开办什么公司的手续，他也许只起了牵线搭桥的作用，具体的手续还要你自己去四处奔波……遇到这类情况， 千万不可埋怨，不可责怪对方说话不算数。因为事实上人家已经帮了一点忙，这就值得你表示肯定和感谢。你感谢对方帮忙一小时，下回他可能会帮忙两小时，你 感谢 人家为你办手续探明了路线，下回 他也许会一帮到 底。

自己乐于助人，多主动帮助别人，会不断增加感情账户上的储蓄。如 上所述，求人与被人求，是一笔人情账。尽管人情账无法精确地计算，但 是也应当心中有数。在找对方办事时，对方常常并不情愿为你白忙乎，他希望你也能帮他做些事情，有的甚至希望在他办事之前，你得先为他办成。如果你了解对 方这种心理，主动满足他的欲望，他就会很痛快地帮助你。有时对方没有什么需要帮忙的事情，此时你要让对方精神上得到满足，表现出对对方的崇拜和尊敬，不断地夸奖对方的能力。如果你与对方关系很密切，求他帮忙时，他提出条件来，那你也要多 为对方考虑，尽量多为对方解决一些困难。不论关系多密切，你总求助于人家，而没有给予回报，时间久了也就不灵了。如果你找别人帮助的是一件名利双收的事，那对方也希望从中得

到一 些名或利。如果对方什么都得不到，而你却名利双收，对方就会在心理上失衡。现在的人对口头许诺不感兴趣，所以，你最好要提前满足对方的欲 望。如果不能做到这一点，也一定要守信用。如果你不能履约，以后再求 对方就难了。

2.广建高素质的人际关系网

人际关系网

人际关系网就是与每个人发生联系的人际关系的网络。“书到用时方恨 少”，人际网也一样。对每个人来说，人际网的建立都是要花时间和精力的。而 且，建立人际网之初，未必能发现它对自己有多大帮助，可一旦建立起来，你就 会懂得，人际网的力量是无穷的。

为人处世不要只知道就事论事，人在一起总会有话可谈，而多谈话、 多认识些人总是好的。建立人际网需要出色的人际交往能力。有些人在人际交往中的影响力是 与生俱来的，他们在参加酒会或庆典的时候，只要很短的时间就能和所有人

交上朋友。但也有些人并不具备这样的天赋，他们在社交活动中比较内向， 宁愿一个人躲在角落里也不愿主动与人交谈。但无论每个人的天性如何，只 要勤于思考和联系，就能建立起满足自己需要的人际网。稳定的人际关系的核心必须由 10 个左右你所信赖的人组成。这首选的10 个人可以是你的朋友、家庭成员以及那些在事业上与你联系紧密的人。这 些人构成你的影响力内圈，因为他们能为你创造一个发挥特长的空间，而且彼此都是朝一个方向努力的。这里不存在勾心斗角，他们不会在背后说东道西， 并且会从心底希望对方成功。你与他们的合作会很愉快。当双方建立了稳固关系后，彼此形成一种强大的凝聚力。他们会激发 对方的创造力，并不断从对方身上得到灵感。为什么要将影响力内圈人数 限定为10人呢？因为这种牢不可破的关系需要你一个月至少维护一次，所 以10人就足以用尽你所有的时间。另外，你必须与至少15个人组成的后备力量保持一定的联系以作为1人内圈的补充。假如内圈中有一位退休或移民国外，那15人组成的后备军就派上用场了。其实，只要你每月定期和他们取得联系（可以通过电话、传真、聚会、电子邮件或信件），这个团体的人数都会超过15人。对方在试图与你建立关系时，总会打听你是做什么的。如果你的

回答 很一般，比如只是一句“我是某公司的一名经理”，你就失去了与对方继 续交流的机会。你可以这样回答对方：“我在某公司负责一个小组的管理 工作，主要是为我们的网络开发软件。我喜欢骑马，爱好打网球，并且喜 爱文学。”这种简单而不失个性的介绍不仅为你的回答增添了色彩，也为对方提供了不少可以继续的话题，说不定其中就有对方感兴趣的。当他这样表示：“哦，你打网球？我也喜欢”时，你们就建立起了一种最初的关系。建造关系网络的前提，不是“别人能为我做什么”，而是“我能为 别人做什么”。在回答对方的问题时，不妨补上一句，“我能为你做些什 么？”

与网中的人多联系

多联系是建立关系网络的另一重要条件。要与关系网络中的每个人保持密切的联系，最好的方式就是创造性地 运用你的日程表。记下那些对关系网中人至关重要的日子，比如生日或周 年庆祝等。在这些特别的日子里准时和他们通话，哪怕只是给他们寄张贺 卡，他们也会高兴万分，因为他们知道你心中想着他们。观察他们在组织中的变化也不容忽视。当你的关系网成员升迁或调到 其他的组织去时，你应该衷心地祝贺他们。同时，也把你个人的情况透露 给对方。去度假之前，打电话问问他们有什么需要。当他们处于人生的低谷时，打电话给他们。不论关系网中谁遇到了麻 烦，你都要立即打电话安慰他，并主动提供帮助。这是你支持对方的最好 方式。充分地利用你的商务旅行。如果你旅行的地点正好离你的某位关系成员较近，你可以与他共进午餐或晚餐。只要是关系成员的邀请，不论是升职派对，还是他女儿的婚礼，你都 要去露露面。人际关系的往来必须是“经常性”的，接触愈频繁，彼此的交情就愈 深厚。因此，绝不可忽略了所谓的“礼尚往来”。如果有人在私下批评你：“这个家伙，只会在有事情的时候，才想到来找我。”那么，你的人际关系成绩就不及格了。长期下来，你是会吃亏 的。尤其作为一个办事人员，更不可使意见交流的管道生锈，如此非但阻 碍彼此的沟通，也会削弱交涉本身所产生的力量。万

一由于自己的疏忽，而发生了这种情形，你要赶紧设法补救，最好 的方法，就是亲自登门造访。因为时间、地点和情况有所不便，你可以直接以电话或书信和对方取得联系，并向对方解释自己疏于联络的原因，以 求得对方谅解。往后，最重要的就是要重拾交情，并继续维持下去。为了不使好不容易才建立起来的人际关系毁于一旦，你就要不嫌麻烦 地勤于打电话、写信以及登门拜访。其实，这些对你来说，都是不费吹灰之力的举手之劳，在维持彼此交换情报及沟通情谊的前提下，你又何乐而 不为?

经常传递口信

当你和拥有同一位熟人的某人谈话时，经常会在分别之际说，“那么，请代表我向某某先生问好。”虽然这几乎是替代招呼语性质的措辞而 已，会如此照实传话的人也少之又少。然而，自己的事情在别的场合受到 夸赞时，任谁都会感到心情愉快。因此，你最好能将听到的夸赞传递给对 方。比如，“某某向你问好”，抑或“你果真表现不俗呀！我从某某那儿 听说了。”由这种方式，你可以确认自己不在场时，朋友们曾经讨论过你的事 情。而自己能够成为朋友们的话题，也是自己的人际网络完整地发挥着机 能的证据。

换言之，根据从共同熟人那儿获知传递而来的口信，你可以确定自己的人际网络已经变得十分紧密。因此，你不应该只将受托的口信完整地传递给对方，不妨也主动问对方，“您是否也有话想转告给某某？”由于彼 此都是熟人，应该或多或少都有希望告知另一方的信息。由这种积极传递口信的方式，两位友人可以由你的媒介进行沟通。即 使未直接碰面也仍可加深彼此关系。所以说，朋友绝不可以独占，务必不 断地介绍朋友们结识彼此。如此一来，你必定可以建立起无论利用哪条线 路，情报均可传递至整体的人际网络。

结交社交专家

如果你不认识交际专家，就永远无法是个社交专家，也将永远无法认识一位社交专家，你就无法建立高素质的人际网。不善于找到伙

伴，将没 有人把你当伙伴。如果人际关系是一棵树，交际专家就是树的主要枝干，他们是我们人际关系网的关键节点。这张网里每多一个这样的人，我们都 会多许多“伙伴”和朋友，这张网也会扩大好几倍。有这样一个故事：一位来自一个很偏僻的地方的青年人，有一次他 在学校里听到一位专家的讲座后，非常兴奋。于是趁着假期专门去拜访那位专家，却苦于无法合情合理地接近他。也许是运气吧，有一天，他正在 商店里买东西，看见老专家也在采购，于是走上前帮他拿东西。趁着这个机会，向老教授表达了自己的想法，没想到老教授居然答应了他的请求。 三个月后，他成为老教授唯一的贴身助手。凭借自己广泛而深厚的人际关系，老教授把他介绍给了许多行业内的顶尖人物，于是顺理成章地，他也 迅速拥有了自己的人脉，而且其中有大多数人是行业内的领军人物。

如果你很年轻，正在做第一份工作，你可能面临不少问题；人际圈子 有点窄小。十个月前加入公司的排球队，而现在仍当不上副队长，尽管球技不错。没关系，记住，人际是一门终生的学问，需要不停地学，不停地 用。你在二十几岁时学习，七十几岁时仍然会有收获。

3.每个人都是你的交际良师

三人行必有我师。身边的每个人都可以成为你的良师，他们都有值得学习的地方。尽量结交不同类型的朋友，不要只去找和你相似的人或附和你的人做朋友，俗话说得好：“结交须胜己，似我不如无。”

从朋友身上学习

交朋友时不要只看对方的爱好和个性，更重要的是，你需要一些善于 鼓励人的、乐观而幽默的、诚恳且有同情心的、乐于助人并愿意倾听人诉 说的朋友。也许你会说：“我没有这样的朋友，也不敢去乱找朋友，如果别 人拒绝怎么办？”其实，即使别人拒绝了你，你也没有失去任何东西，可 如果别人接受了你，你就可能因此找到知己。同时，在寻找好友的过程中， 也应该让自己成为这样一个会鼓励人的、乐观而幽默的、诚恳且有同情心的、乐于助人并愿意听人诉说的人，并尽力去帮助周围的亲人和朋友。唯有更 多人的自愿付出，快乐才能更迅速地通过人际网扩散。学习别人的经验和自己亲自积累同等重要。所以，要多在朋友中发掘 值得学习的情操，如热心、幽默、机智、博学、正直、沟通、礼貌、尊重他人等。在班级、公司、社团中，多观察周围的人，特别是那些你觉得人 际交往能力特别强的人，看他们是如何与人相处的。比如，看他们如何处理交往中的冲突、如何说服他人和影响他人、如何发挥自己的合作和协调 能力、如何表达对他人的尊重和真诚、如何表示赞许或反对、如何在不冒犯他人的情况下充分展示个性，等等。有的方法可以直接借鉴，有的方法 可以间接模仿，有的地方可以比他们做得更好。通过观察和模仿，你会逐渐发现，自己的人际交往能力有了意想不到的改进。

建立良师俱乐部

一个人要想要发展、成长，不能只接近一位朋友，而是应该建立个人的“良师俱乐部”。他们可以帮助你了解业界最新的动态，甚至可以分享 有关职位的机密消息。有了每一层阶梯的扶手，让你不至于一

路走来，跌跌撞撞。一个良师就能改变你的一生，但大部分的人都是无意识地寻找良 师。如果你能瞄准目标、精确出手，有计划成立个人的“良师俱乐部”，吸收良师的知识、人脉、视野，必然可以在残酷的职场竞争中脱颖而出。 选择公司内最成功、 最有能力的人当良师，就像站在巨 人的肩膀上看世界，眼界会比同龄的 人宽阔许多。现在竞争这么激烈， 如果只会埋头苦 干，站在自己的角度看事情，不能站在更高的角度看问题，那么你的发展

也十分有限，不会达到一个很高的境界。32岁的富兰德林咨询公司总经理刘芳荣，自从1996年步入职场后，就 开始建立他的良师俱乐部。由于25岁就只身到中国内地创业，刘芳荣更懂得友情的珍贵。他说：“我随时都有10～20个的长者组成的良师俱乐部， 在不同的阶段人数会有所增减。”他的第一个良师，就是如今知名的旺旺集团董事长蔡衍明。刚进旺 旺食品时，刘芳荣只是蔡衍明的特别助理，他并没有因为蔡衍明是老板而保持距离，反而主动接近他心目中的良师。从早餐开始，会客、谈判、视察，甚至晚上的应酬，他都在旁边不停地记录、学习。每天十几个小时的工作，从生活细节到谈话技巧，刘芳荣都一一看在眼里，记在心里。两年 内，他跟着蔡衍明见到几百位内地政商名流。刘芳荣后来自己创业时，这 些人都成为他的重要 人脉和信息来源。刘芳荣的“良师 俱乐部”除了上 司，也包括公司以外的专业人士。一位内地外经贸部退休的司长，就是刘芳荣非常重要的良师。这位长者不仅教会刘芳荣解读内地法律条文背后的 含义，甚至还将自己的朋友介绍给刘芳荣。不同的良师，让刘芳荣扩大了视野，增长了见识。蔡衍明教会他的是生意场上谈判的技巧，但是跟着前 海基会秘书长焦仁和，他学到的是不同的人际互动技巧，甚至包括服装礼仪。有一次，焦仁和实在无法忍受刘芳荣总是穿黑西装配白袜子，便直言 不讳地出言纠正他穿着的品味：“穿西装时，应该配同色系的袜子！”刘芳荣学到了一种更精致、更优雅的人际关系。中经合创投资公司总经理丁学文的第一个工作，是在一位美商开办的 管理顾问公司做职员。

当时公司的总经理查尔斯脾气暴躁，时常骂人，但是专业技术很强。当别人都躲着老板时，丁学文却把他当老师，不懂就直 接跑去问他，甚至争取成为他的特别助理。当了总经理的徒弟，薪水没增加，工作量反而倍增。当别人休假时， 他却必须加班，甚至睡在公司里。丁学文辛苦得来的收获就是，可以跟着老板到第一线，学习面对大客户的方法。跟在总经理旁看事情，视野马上 变得不一样。选对良师，让他快速地成长。乡下农家出身的德勤管理顾问公司总裁颜漏有，48岁就跻身年薪千万 元水准的高薪俱乐部。没有家世背景，除了凭借自己的能力外，他也将良 师俱乐部视为他 最大的资源。人生有三次投胎的机会， 第一次投胎是出 生，第二次投胎是结婚，第三次投胎是选对良师。选对良师，你就有了重新投胎的机会。在颜漏有的“良师俱乐部”中，既有他的上司，也有公司 以外的同业高层人员，比如惠普中国区副总裁余振忠。他说，到了像我这样的年纪，就该去找在不同领域工作的同辈，向他们学习，才能给我不同 的视野。如果你没有家世背景，一直都在埋头苦干，就应该把握第三次投胎的 机会，建立一个良师俱乐部，向里面的每一位朋友学习。从巨人的肩上重新出发，迈好为人的每一步路。

4.把握最佳的交往距离

与人相处需把握好交往过程中彼此的空间距离、心理距离，要考虑到彼此间的关系、客观环境的因素，过近不好，过远的做法同样也不可取。一般来讲，公开的、正式的场合要谨慎，要保持适中距离；一些私下或非正式的场合，不妨靠得近些。

交往的空间距离

德国哲学家叔本华曾经讲过一个“豪猪哲学”：一群豪猪在寒冷的冬天 相互接近，为的是通过彼此的体温取暖以避免冻死，可是很快它们就被彼此身上的硬刺刺痛，相互分开，当取暖的需要又使它们靠近时，又重复了 第一次的痛苦，以至于它们在两种痛苦之间转来转去，直至发现一种适当的距离使它们既能够保持互相取暖而又不被刺伤为止。根据叔本华的这一 比喻的延伸，人与人之间也有一定的距离，“空间距离”即“身体距离”和“心理距离”，即“私人空间”；“空间距离”即“孤独感”。 所谓“私人空间”，是环绕在人体四周的一个抽象空间，用眼睛没有办法看清它的界限，但它确确实实存在，而且不容他人侵犯。无论在拥挤 的车厢还是在电梯内，你都会在意他人与自己的空间距离。当别人过于接近你时，你可以通过调整自己的位置来逃避这种接近所产生的不快感；但 是当挤满人时就很难调整位置，于是就只能以对其他乘客漠不关心的态度来忍受心中的不快，所以看上去神态木然。有关资料介绍：私人空间的形状与大小可利用所谓接近（或被接近） 实验的方法来确定。专家们在广场中心位置安排一个人站着，然后让受试者一步步地接近目标人物，这时就会发现“过分接近对方而引起不快”的位置，这一位置就是“私人空间”的界线。实验表明：当受试者与目标人物认识时，“私人空间”比互不认识时要小，而异性之间的空间却要比同 性之间来得大。尤其是女性受试者去接近男性目标人物时，私人空间扩张 到最大。人们把自己关闭在家里，不容许别人擅自闯入，是因为只有在家里才感到安全和放松，这就是“私人空间”对心

理的保护作用。 在车站、公园供人休息的长凳上，通常坐两端的人多，一旦两端位置都有人占据，几乎很少有人会主动坐到中间位置。我们通常能够看到这种把握现象，最多能坐4个人的一排长凳，先来的人坐在凳子的正中，后来的人 会坐在长凳的一端，而正中的人则会挪到长凳的另一端。于是，原本可以坐4个人的长凳，两个人就“客满”了。难怪现代车站都已改为长排单只座位。

交往的心理距离

大学刚毕业的杨明找了一份广告设计的工作，由于刚刚毕业，自知没什么经验，需要公司前辈们多多帮助，所以，杨明进入公司之后表现得格外谦虚，对公司上上下下的人都百般热心，不论谁有困难，他都全力以 赴，帮人家解决。开始时大家都喜欢他，可是，一段时间过去了，大家便开始疏远他。 每次得到他的热心帮助后，被帮助者表现得很不乐意。为此，杨明很困惑。 心理学家分析了杨明的困惑 ： 对一个头脑清醒、身体健康的人来说，得到、 付出都是自身的需要。人际交往中，这两种需要应该基本保持平衡，如果严重失衡，付出的远远大于得到的，或者得到的远远大于付出的，相互之间的关系维持起来是很困难的。 像杨明那样，一味地付出，而不给别人回报的机会，就会给别人心理上造成压力，这种压力使彼此的关系失去平衡，愧疚感使受惠一方只能选择逃避。人际交往要留有余地，即使是好事，也不能一次做尽。初入社交圈的 人认为自己全心全意帮助别人会使关系融洽、密切，其实事实并非如此。因为如果一味地接受别人的付出而没有机会回报，就会心理失衡。中国有“滴水之恩，涌泉相报”的谚语，这其实是一种保持关系平衡的做法。 彼此心灵都需要一定的空间，如果你想帮助别人，想和别人维持长久关系，那么不妨适当地给别人回报的机会，这样不至于因为内心的压力而 影响了双方关系。

人与人之间的4种距离

一位心理学家做过一个试验：在一个刚刚开门的大阅览室里，当第 一位读者坐下阅读刊物时，心理学家走进去，紧挨着这位读者坐

下，然后观察他有什么反应。试验进行了80人次，结果证明：在空旷的阅览室里， 没有一个被试者能够忍受一个陌生人紧挨自己坐下。当心理学家坐在他们身边时，绝大部分人 会默默地坐到别处，有人则干脆问 道：“你想干什 么？”这个实验说明每个人周围都有属于自己的心理空间、身体空间，当这 个空间被人触犯时就会感到不舒服、不安全，甚至因此而恼怒。人与人之间的交往距离是如何界定的呢？美国人类学家爱德华•霍尔博士为其划分了4种距离。

1．亲密距离

这个距离就是平时说的“亲密无间”，是人际交往中最小的间隔，其 最近距离在15厘米范围之内，彼此间能够肌肤相处，耳鬓厮磨，能够感受 到对方的体温?气味、气息。稍远的范围是15～44厘米之间，身体上的接 触可表现为挽臂执手，勾肩搭背。只有情感密切的人才能达到如此距离。 两个人之间能达到这种距离的，异性是爱人、恋人，同性是最好的朋友。 在人际交往中，如果距离不够接近或过于接近，都会引起对方的反感，遭到排斥。

2．朋友距离

朋友距离的近距离范围在46～76厘米之间，身体上没有其他亲密接 触，刚好能相互握手 、友好交谈。这是与熟人交往的空 间，陌生人交往 时如果进入这个距离，就会对对方构成侵犯。朋友距离 的远距离范围是 76～122厘米，任何朋友和熟人都可以自由地进入这个空间。不过，通常情况下，较为融洽的熟人之间交往时，保持距离更靠近远距离范围的近距离（76厘米）一端，而不熟悉的人之间谈话，则更靠近远距离范围的远距离（1.2米）一端。 实际生活中，亲密距离与朋友距离通常都是非正式社交场合中使用，在正式社交场合则使用社交距离。

3．社交距离

这一距离体现了社交性和礼节上的较正式的关系，社交距离的近范围把握在1.2～2.1米之间，这是一般的工作环境和社交聚会的标准距

离。 有这样一个例子。一次座谈会，工作人员安排座位时有个疏忽：两个并列的单人沙发间没有摆放增加距离的茶几，结果，客人不得不尽量靠到 沙发外侧的扶手上，身体呈向后仰的姿势。可见，不同的情境，不同的关系，要有不同的人际距离，如果距离和情境不对应，一方或双方就会心理 不适。社交距离的远距离范围在 2.1 ～ 3.7 米之间，表现的是更加正式的社 交关系。公司经理常用一张大而宽的办公桌，并将来访者的座位放在离办公桌有一段距离的地方，这样与来访者谈话时就能保持一定的距离。企业 或国家领导人之间的谈判、招聘时的面谈、大学生论文答辩等场合，双方之间也会隔一张桌子，保持一定距离，这样会增加庄重的气氛。

4．公众距离

公众距离的近距离范围在3.7～7.6米之间，这种距离适合演讲者和听众之间的距离，当演讲者试图与某个特定的听众谈话时，他必须走下讲台，使两个人的距离缩短为个人距离或社交距离，才能够实现有效沟通。 公众距离的远距离范围在7.6米之外，这是一个几乎能容纳一切人的开放空间，人们在这一空间内，完全可以对其他人“视而不见”，不予交往，因 为相互之间可能没有任何联系。

尽管以上4种距离都有一些数字范围，但是不同国家、不同民族、不 同文化背景，对交往的定义也不尽相同。这种差距是由于人们对“自我距 离”的理解不同造成的。

5.别错过生命中的贵人

一个人要想成大事，固然要靠实干，但有人一辈子实干也未必成功，这其

中可能缺少一个“贵人”提携。所谓“贵人”，可以是身居高位的人，可以是令 掌权者崇敬的人。这些人的经验、专长、知识、技能等在他熟悉的圈子里“有名

气”，说话管用。让贵人扶上一把，助上一臂之力，我们会少走许多弯路。

改变人生抓“贵人”

在古代，所谓贵人就是指有权有势或有钱有名的人。他们既然不同于常人，自然也拥有常人所不及的力量，可办成一般人办不成的事。但要想 贵人为自己办事，当然必须动一番脑筋，下一番工夫。找贵人办事，是许多人办成大事的成功秘诀。对于一般人来说，贵人 很难遇到，然而一旦遇上，就要紧紧地抓住，直到帮你办完事为止。在攀向事业高峰的过程中，贵人相助往往是不可缺少的关键环节。有 了贵人，不仅能缩短走向成功的时间，还能加大你的筹码。如果你自知能 力缺乏，毅力有限，那就更需要“贵人”相助。

李鸿章早年屡试不第，“书剑飘零旧酒徒”，为此他一度郁闷失意， 然而1858年他却受到了命运之神的眷顾，从一个潦倒的失意客一跃而成为湘系首脑曾国藩的幕宾，从此他的宦海生涯翻开了新的一页。李鸿章拜访曾国藩，牵线搭桥的是其兄李瀚章，李瀚章是曾国藩的心腹，当时随曾国藩在安徽围剿太平军。有了这层关系，曾国藩把李鸿章留在幕府，“初掌 书记，继司批稿奏稿”。李鸿章素有才气，善于掌管行文，批阅公文、起草书牍、奏折甚为得体，深受曾国藩的赏识。有一次曾国藩想要弹劾安徽巡抚翁同书，因为他在处理江北练首苗沛霖事件中决定不当，后来定远失守时又弃城逃跑，未尽封疆大吏守土之责。曾国藩愤而弹劾，指示一个幕僚拟稿，总是拟不好，亲自

拟稿也还是拟不 妥当，觉得无法说服皇帝。因为翁同书的父亲翁心存是皇帝的老师，弟弟是状元翁同龢。翁氏一家在皇帝面前正是“圣眷”正隆的时候，而且翁门 弟子布满朝野。怎样措辞才能让皇帝下决心破除情面、依法严办，又能使

朝中大臣无法利用皇帝对翁氏的好感来说情呢？曾国藩为此大费踌躇。最后，这个稿子由李鸿章来拟。奏稿写完后，不但文意极其周密， 而且有一段刚正的警句，说：“臣职分在，例应纠参，不敢因翁同书之门第鼎盛，瞻顾迁就。”这一写，不但皇帝无法徇情，朝中大臣也无法袒护 了。曾国藩不禁击节赞赏，就此入奏，朝廷将翁同书革职，发配新疆。通过这件事，曾国藩更觉李鸿章此才可用。话又说回来，如果一个人一无所长，是很难得到贵人赏识的。即使侥 幸获得高位，也肯定有一堆人等着看笑话。贵人也会比较谨慎，选择一个“扶不起的阿斗”，那不明摆着往自己脸上抹黑吗？“相马相出一个癞蛤蟆”，那可是天大的讽刺。“伯乐相马”，同时“良禽择木而栖”，所以双方最好各取所需，以诚相待，投桃报李。受贵人相助，有利也有弊。因为有些贵人提携新人，是出于爱才，出 于公心，但也有人是有私心的，为了培养班底，增强自己的实力。如果贵 人倒台，身败名裂，你作为他的党羽，也要小心受到牵连，影响仕途、财 运或名誉。千里马没有伯乐赏识永远只能是一匹普通的马。一个人光有才能还 不行，还需要有人来给你提供发挥才能的平台。因此，结交贵人，借梯登高，是想要成功的人必须学会的一门学问。

贵人靠自己去发现

在无数小人物心中，也许对求大人物相助多半是想想而已，因为大人物实在难求呀。但小人物中也有另类，凭着聪明智慧，办成了大事。 老江创业多年，然而命运似乎总是在跟他开玩笑，辛苦奔波却收获甚微。一次，他所在的城市要进行基础设施建设改造，他感到这是个机会，可是 同一个城市里符合要求的公司多达十几家，怎样才能获得这个机会呢？他绞尽脑汁，针对专门管理此工程的负责人，想出了

一个好点子。该负责人有个习惯，每逢周末都要到郊区的鱼塘钓鱼。于是老江探明 地点，也带上渔具，跑到该鱼塘。他先在旁边看着负责人垂钓，每当负责人钓上鱼的时候，老江都表现得很羡慕。负责人自然就觉得很得意，看见 老江带着渔具却没钓鱼，便好奇地询问。老江装作不会钓鱼，借机请教。 负责人一下觉得遇到知音，便告诉老江一些钓鱼的窍门 。两人越聊越投 机，不知不觉就谈到了各自的职业，老江一副很委屈的样子，说着自己的行业竞争的激烈，向负责人大吐苦水。等到负责人表露身份的时候，老江 也就顺理成章地提出了要求。可想而知，老江的公司自然拿到了工程招标，从此以后老江的事业迈上了一个新台阶，人生也进入了一个新的平台！由此可见，在一些关键的问题上，找一棵“大树”是多么重要。为自 己寻求一些大人物作为背景，依靠其权势或者影响力，使自己尽快得到提拔，使英雄有用武之地，确实很值得研究。就现代社会而言，有以下4项建议具体可行。

1．寻找大人物

大人物往往是指在层级组织中职位比你高且能帮助你晋升的人。有时 你得煞费苦心地去分辨谁具有这种能力。只要深入观察，你将会找到能帮 助你晋升的大人物。

2．激励大人物

不激励大人物等于没有大人物。值得注意的是，在层级组织里，大人物帮助你往上晋升后他有什么好处，如果他不帮助你晋升，他有什么损失，这一点会影响到他对你的态度。

3．以退为进

在人生奋斗的过程中，你会努力地往高处爬，可是当你爬到半途时， 前面却有无数人挡住 了你的去路。他们爬到一半便已失 去勇气，双眼紧 闭，死命地抓住栏杆，既不会掉下来，也不再向上爬，而你就是无法超越 他，这时，有人虽然拼命为你呐喊加油，结果还是无济于事。同样的，在工作上的层级组织中，如果你的上一层职位被某一个不胜 任者占据，那么你花再多力气或者你的贵人再有心提拔你，

也都将徒劳无 功。为了到达人生的顶峰，你必须爬过那被堵塞了的阶梯，横越到另一侧 没有障碍的阶梯，然后再顺利地爬上顶端。在层级组织中，你必须离开有障碍的那条升迁管道，然后从另一条没有阻碍的管道往上晋升。如果那人 仍有资格获得晋升，他便不算是挡路人，而你也不必躲开他。只要稍加忍耐多等一些时日，你将获得晋升的机会，届时出现空缺，你的“贵人”便 能立即提拔你。

4．争取多位重要人士的提拔

“多位大人物的共同提拔，可产生乘数的提拔效果（指大人物人数乘 以个别提拔效果）。”乘数效果的产生，是由于这些大人物在他们的谈话里，不断地互相强化你的优点，因而使他们决心提拔你。假使你只有—个 大人物可以依靠，得不到这种强化的效果。

所以，拥有多位大人物便容易获得晋升的机会。这亦是小人物借“大 树”相助办事的智慧。

6.博得他人的好感和善意

一个处世高手，不仅能体察别人的内心世界，而且还能听取别人的意见，体谅别人各种复杂的情感，从而获得别人的好感和善意。比如，他会以饶有兴趣、欣赏、友善的目光看着对方，观察对方的动作和表情。对方看到他那种友善的目光时，

就会像春风解冻一样，浑身上下都有一种轻松的感觉。

少责备，多鼓励

当别人犯错误时，我们自然会去责备他们，发泄我们心中的不满。但是你可能没有仔细想过，当你责备别人的时候他很难接受，会产生严重的 抵触情绪，你的责备不能解决问题，只能在你们之间结下怨恨，让事情变 得更糟。也许他确实犯下了愚蠢的错误，但是你有没有想过如果换作是你，你 能做得更好吗？每个人都会犯错误，我们为什么不能宽容一点呢？也许设身处地的为别人想想能平息你的怒气，更有助于问题的解决。美国人际关系学专家戴尔•卡耐基先生曾经讲过这样一个故事，他的 侄女乔瑟芬•卡耐基到纽约去担任他的秘书。她当时只有 19 岁，还是个孩子，刚刚高中毕业，没有什么做事的经验。在刚开始的时候，她十分敏感 脆弱。有次她又犯了错误，卡耐基先生准备指责她，却又马上对自己说：“等一下，戴尔•卡耐基，等一下。你几乎有乔瑟芬两倍的年纪，做事经验更是多出好几倍，怎么可以要求她能有你的看法、判断和主动自发的精神—— 何况你自己也并不很出色？还有，戴尔，你在 19 岁的时候是什么德行？记 得你像蠢驴一样犯下的错误吗？还记得你做过这些……还有那些……吗？” 一想到这里，他不得不如实地下个结论： 乔瑟芬比他 19 岁时要好得多。而他从来没有称赞过她，这令卡耐基感到惭愧。于是，一遇到乔瑟芬犯错时，

卡耐基总是这样说：“乔瑟芬，你犯下了一项错误。但是，老天知道，我以 前也常常如此。判断力并非生来具备，那全得靠自己的经

验，何况我在你这个年纪的时候还比不上你呢。我实在没有资格批评你或别人，但是，依 我的经验，假如你这么做的话，不是好些吗 ?”仔细想想，听别人指出我们的错误很难，但假如对方谦卑地自称他们 也并非完美，我们就比较容易接受了。很遗憾，在别人犯错误时我们总是用自己的标准来衡量他人，能够像卡耐基那样开明的人毕竟是少数。其实 谁又没有年轻的时候呢？想想当初你犯错之后战战兢兢走进老板办公室的情形，也许你就没有那么生气了。你的责备只会让别人越来越紧张，每当 遇到棘手的问题都会变成惊弓之鸟，大脑一片空白。你原本是想让他吸取教训，以后避免再犯类似的错误，但是由于你的责备，情况却变得越来越 糟了，真是事与愿违。“人非圣贤，孰能无过”是我们再熟悉不过的一句话，但奇怪的是好 像只有自己犯错的时候我们才会想到这句话，别人一旦犯错，我们就把这 句话抛到九霄云外去了。在别人犯错的时候，不要一味的责备他，指出错 误的同时给他些鼓励，下次他会做得更好。

做一个“感化天使”

有的人生着闲气，怒火冲天，伺机报复；有的人人际失败，四面楚歌，众叛亲离却还弄 不明白自己到底做错了什么。哪里 有行为不检的恶 人，哪里就有代表正 义的天使。关键时刻，需要一个“ 和事佬”挺身而出，摆平这些事情。雅一点的称呼就是“感化天使”。以下是“感化天使”的处世信条。

1.良好的心态

他会告诉自己世界上不存在没有缺点的人和没有问题的人际关系。

2.不将问题公开化的意识

“和事佬”不会向领导告状也不四处宣扬。他会背地里告诉那些斗气者，虽然他不仁，你也不应不义；报复只能让你卷入你本不希望卷入的低 俗战争。

3.和双方正面沟通的行动

“感化天使”会和不讲理的“恶人”开诚布公，会首先告诉他，他的行为对别人是一种伤害，你不会听之任之。其次，向他指出继续这样的言行所引起的严重后果，向他晓以利害。最后告诉他你寄予希望，希望他能 反省，并有一个光明的未来。比如，这样说：“他的电脑文本是你删掉的，这一点我已经知道了。 如果你坚持说不是你干的，那就算我说错了，不过我相信这样的事，要想 人不知除非己莫为。我们没有把这件事捅出去，是因为大家希望给那个做 不光彩的事情的人一个自己改过的机会。你想，如果领导和同事知道了这样的事，那后果会是怎么样的？人嘛，都有一念之差想不开的时候，既然 不是你干的我也不多说了，如果你知道是谁干的请你转告他，我特想和他聊聊，开导他一下，说不定他有什么特别的苦衷需要人帮助呢！”你如果能这样做，并坚持这样做，在办公室崇拜你的人会越来越多， 愿意帮助你的人也会越来越多。当然你的威信也会越来越高，因为你总会宽容别人、帮助别人，保护别人的尊严。

7.记住每个人的名字

人对自己的姓名最感兴趣。把一个人的姓名记全，很自然地叫出来，这是一种最简单、最明显、最能获得好感的方法。因为一个人从出生到去世，名字就一直和他联系在一起，这是区别于他人的重要标志。叫出一个人的名字，这对于他来说，是任何语言中最动人的声音，而在他心目中，你的形象也必将大放光彩。

记住对方的姓名

美国一位学者曾经说过："一种既简单但又最重要的获得好感的方法，就是牢记住别人的姓名，并且在下一次见面时喊出他的姓名。"姓名是人的标志，人们出于自尊，总是最珍爱它，同时也希望别人能尊重它。如果你与曾打过交道的人再次见面，能一下叫出对方的名字，对 方一定会感到非常亲切，对你的好感也会油然而生；而如果只是觉得"眼熟"，再次向对方请教"贵姓"，双方一定觉得非常尴尬。一个美国人有一次准备在巴黎开设一门公开演讲的课程，发出信件给 所有住在该地的美国人。那些法国打字员显然不太熟悉英文，在打个别名字的时候出了错。有一个人——巴黎一家大的美国银行的经理，写了一封 不客气的信给这位老师，指出自己的名字被拼错了。记住每个人的名字，是尊重一个人的开始，也是塑造个人魅力的重要 一步。两个多年未见的朋友在街头邂逅，一方能够脱口而出对方的名字，必 能使对方兴奋不已；即使只有一面之交的人，再次偶然相遇，清楚地记得对方名字，必能使其对你刮目相看。拿破仑以前十有八九遗忘别人的姓名，这使他的属下和朋友十分反 感。后来他把每一个相识的人的名字写在纸上，全神贯注地闭门默记。如此一来，尽管再繁忙的公务缠身，他都能随口说出别人的姓名，得到众人 的敬佩和爱戴。

记住他人的姓名，在商业界和社交上的重要性几乎跟在政治上一样。 一位政治家所要学习的第一课是："记住选民的名字就是政治才能，记不 住就是心不在焉。"在罗斯福开始竞选总统前的几个月中，

其助手吉姆一天要写数百封信， 分发给美国西部、西北部各州的熟人、朋友。而后，他乘上火车，在 19 天的旅途中，走遍美国 20 个州，行程 12000 公里。除了火车外，他还使用其他交通工具，像轻便马车、汽车、轮船等。吉姆每到一个城镇，都去找熟人进行一次极诚恳的谈话，接着再开始下一段的行程。当他回到东部时，立即给在各城镇的朋友每人一封信，请他们把曾经谈过话的客人名单寄来 给他。那些不计其数的名单上的人，他们都得到吉姆亲密而极礼貌的复函。吉姆早就发现，一般人对自己的姓名最感兴趣。把一个人的名字记住，很自然地叫出来，你便对他含有微妙的恭维、赞赏的意味。若反过来讲，把那人的姓名忘记，或是叫错了，不但使对方难堪，而且对你自己也是一种很大的损害。 很多人不记得别人的名字，只因为他们认为没有必要下工夫和精力去记别人的名字，如果问他们为什么，他们肯定会为自己找借口，说自己很忙。 一般人大概不会比罗斯福更忙，可是他甚至会把一个技工的名字牢牢地记下来。罗斯福总统知道一种最简单、最明显，而又是最重要的获得好感的方法，那就是：记住对方的姓名，使别人感到自己很重要。

记住人名的3个方法

有时候要记住一个人的名字真是难，尤其当它不太好念时。一般人都不愿意去记它，心想“算了！就叫他的小名好了，而且容易记”。有一位著名的推销员拜访了一个名字非常难念的顾客。他叫尼古得•玛斯帕•帕都拉斯。别人都只叫他“尼克”。这位推销员在拜访他之 前，特别用心念了几遍他的名字。当这位推销员用全名称呼他“早安，尼古得•玛斯帕•帕都拉斯先生”时，他呆住了。过了几分钟，他都没有答话。最后，眼泪滚下他的双颊，他说：“先生，我在这个国家十五年了， 从没有一个人会试着用我真正的名字来称呼我。”刻意记住别人的名字，并且多去喊他的名字，因为，这样做可以让别 人感受到你在关心他、重视他。这只是一个细节，一个

生活中的细节。其实生活就是由细节堆砌起来的，认真地对待生活中的每一个细节，做好每 一个细节，只有这样，我们才善待了生活。

下面是记住他人名字的方法。

1.要用心记他人的名字

有的人博闻强记、过目不忘，见一次面就可以记住，这自然是最好。 但是，大多数人没有这样的能力。所以，用心记名字就成了首要任务。我 们应善于交际，看重友谊。一般情况下，珍视友谊的人在记名字上就会表 现出特别强的注意力。据考察，在一般记忆力基础上，注意力越集中，重视程度越高，就会记得越牢。甚至记忆力较差的人由于重视友谊，对于同 他打过交道的人的姓 名会特别用心去记，同样能记得十 分清晰，多年不 忘。

2.经常翻翻他人的名片

对于记忆力不太好的?来说，不但要用心去记而且还应动动笔。这里 用得着一句名言：“好记性不如烂笔头”。不管老朋友还是新朋友，在打过交道之后都应把姓名记在小本上，或者保存好对方的名片。有时间就要 翻一翻，借此回忆往事，加深印象，这样就可以获得名字与友谊长久记忆 的效果。

3.忘了名字要想办法补救

如果在路上遇到朋友，突然忘了人家的名字，那就应想办法搞清楚， 记在心里。有一次，在街上有个干部与一位多年不见的战友见面了，一时 竟想不起他的姓名。分手时，这个干部主动拿出纸来把 自己的名字、电 话、通信地址写下来，然后把笔交给他，说：“来，让我们相互留下自己的名片，今后多多联系。”对方也写下了他的名字、住址、电话。此后， 对方名字就镌刻在他的头脑中，再不曾忘记。

8.小人得防，更要慎交

宁肯得罪十个君子，也不要得罪一个小人，可见小人危害之大。“小人”每个地方都有，他们无事生非、挑拨离间、兴风作浪、令人讨厌。所以，处世的当务之急，就是多听多看，认清小人，和小人保持一定的距离，不卑不亢。提防小人，但不可得罪小人，这是处世保身之道

对小人敬而远之

余秋雨先生在一篇散文中曾提到“小人”的问题，他说，英雄们在临终的时候，觉得最为痛恨的人不是自己的劲敌，他们往往从牙缝里挤出两个字：小人。看来，“小人”不小，他们的能量大着呢!他们可以做汉奸、叛徒，他们可能装出种种可怜的样子，以博得你的帮助，当你失去利用价 值的时候，他们就可能反过来咬你一口。蚂蟥的可怕之处是，它以不经意的亲热的方式去吸人血，而小人比蚂蟥还可怕。所谓“明枪易躲，暗箭难防”。在人生的舞台上，时刻都有这种小人 存在，他们在各种环境中挖空心思地寻找漏洞，然后见缝下蛆，当蛆长大了，爬上桌面时，那种滋味是让人不得不恶心的。但是，他们做得非常巧 妙，不到关键的时候，他们不可能让你知道蛆的存在，到了关键的时候，你就是知道了，也已经来不及了，这也是他们最高明的地方。“小人”每个地方都有，这种人常常是引起一个团体纷扰的罪魁祸首，他们的造谣生事、挑拨离间、兴风作浪着实令人讨厌，所以人们对这种人不仅敬而远之，甚至还抱着仇视的态度。仇视小人固然足以显出你的正义，但在人性丛林里，这并不是保身之 道，反而凸显了你的正义感的不切实际，因为你的“正义”公然暴露了这些小人的无耻、不义。可是，再坏的人也不愿意被人批评“很坏”，他们总要披一件伪善的外衣，这是人性，而你特意凸显的“正义”，却照出了 小人的原形。这不是故意和他们过意不去吗？君子不畏流言、不畏攻击， 因为他问心无愧；小人看你暴露了他的真面目，为了自保，为了掩饰，他

是会对你展开反击的。也许你不怕他们的反击，也许他们也奈何不了你， 但你要知道，小人之所以为小人，是因为他们始终在暗处，用的始终是不法的手段，而且不会轻易罢手。你别说你不怕他们的攻击，看看历史的血迹吧，有几个忠臣抵挡得过奸臣的陷害？所以，和小人保持一定距离就可以了，没有必要嫉恶如仇地和他们 划清界限，他们也是需要自尊和面子的，何况你也不可能完全“消灭”小人。因为“小人”是一种人性现象，而人性是亘古存在的，因此不如和他们保持一种“生态”上的平衡。而且，有他们的存在，才能彰显你这“正 人君子”的价值与可贵。而且，“小人”有时也会有一些“正义”，会不 留情面地揭露隐 私与 不法，这对游走于法令边缘的人， 未尝不是一种威 胁，因此“小人”还是有某种存在价值的。君子与小人，是各色人物中的两极。清代金兰生所编《格言联璧》中 讲到如何对待君子与小人时说：“小人固当远然，断不可显为仇敌；君子固当亲然，亦不可曲为附和。”讲的是对小人既不亲近，也不公开结为仇敌， 对君子可以亲近，但不可曲意逢迎。这比较合乎洁身自好的待人之道。有句话说：“宁可得罪十个君子，也不得罪一个小人。”洪应明在 《菜根谭》中也说到这个问题：“休与小人仇，小人自有对头；休向君 子谄媚，君子原无私惠。”这虽然有“明哲保身”的味道，但区别待人的 思想可供我们参考。勿献媚君子的道理是很清楚的，君子有处事的原则， 低声下气地去讨好君子，只会引起反感，自找没趣。为什么不要和小人结仇？这是因为小人胡搅蛮缠，和小人争论是非，是白白浪费精力。

小人都心胸狭窄

小人都心胸狭窄，他们容不得人，容不下事，嫉妒比自己强的人，看 不起不如自己的人。他们生性多疑，一点小事也常常折腾得吃不好、睡不香。

与这样的人相处，你要做到以下几点。

要有大度的气量。与心胸狭窄的人相处，肯定会发生一些不愉快的 事，如果缺乏气量，与之斤斤计较，就无法相处。相反，如果气量

大度， 胸怀宽阔，就会使那些不愉快的事化为乌有，同时，对心胸狭窄的人也是 个教育。

要有忍让的精神。有人因心胸狭窄，做出了对不住自己的事，你应该 忍让。忍让，绝不是软弱，而是心胸宽阔、风格高尚的表现。提倡忍让， 并不意味着放弃原则。心胸狭窄的人极容易错误地估计形势，错误地对待人和事。因此，对心胸狭窄的人发扬忍让精神，绝不意味着迁就他的错误。对他的心胸狭窄忍让，但对他的错误思想和行为决不迁就，这才是忍让。这样可避免无端树敌。在生活中，“多个朋友多条路，多个敌人多堵 墙”。树敌过多，不仅会使自己在生活中迈不开步，即便是正常的工作与生活，也会遇到种种不应有的麻烦。容忍别人对自己所犯的过错，不记仇，给他以希望，他?然会对你有所感恩，将这份报恩的感情藏于心中，日后总要寻机将这份恩情还回去。当然，我们所做的这些，目的并不是贪图他人的回报，如果是那样的话， 反而会让人瞧不起。如果是因为你的过失而伤害了别人，你应及时道歉，这样的举动可以 化敌为友，彻底消除对方的敌意。“不打不相识”这一民谚就包含了这一 哲理，既然得罪了别人，当时你自己一定得到了某种“发泄”，与其等别 人“发泄”回来，不知何时飞出一支暗箭，倒不如主动上前致歉，以便尽 释前嫌。有许多人只注重搞好与重要人物的关系，而对位居其次的人或是暂时 处于低谷的人多是瞧也不瞧。这种从众的冷漠态度很容易令对方误会，一 旦你有求于他，而他对你根本没有好感，自然也不会伸出援手。一个在机关工作的小伙子，工作能力强，处世机灵，很受大家的喜 爱与认可。可是，令人奇怪的是，他对“一把手”的态度总是公事公办式的不远不近，保持一定的距离，而对并无多大实权的“二把手”却十分热 情。小伙子自有他的道理，“二把手”是个尴尬的角色，虽是领导，却总不为人所重视，我若和大家一样对他不冷不热，也就是无形中把他排斥出去。虽然讨好他不一定能起到什么好的作用，但是如果他想在背后给你起点消极作用的话，也是吃不消的啊。亲近他的目的，并不是想与他交下多 深的

关系，只是不想多一个暗敌。如果你想化解已与他人结下的仇怨，缓解紧张的关系，最好的办法莫 过于以德报怨，宽怀待人。然而，要做到忍而不争，却需要很大的毅力和

勇气去忍受他人对自己的伤害，也需要宽广的胸怀。

9.追求金钱和利益不等于俗气(1)

面对金钱利益这样一个无法回避的现实问题，许多人却装作视而不见，他们总是耻于言利，羞于争利。因为观念上的错误，行动上的无力，致使在看待利益时便存在着思维上的障碍，漠视和丑化利益行为：在争取利益时又存在着行动上的障碍，不懂获取利益的方法，只能眼睁睁看着利益溜走。想不开的当然会生气、抱怨，而想得开的也不过是以精神胜利、道德优越聊以自慰。争取利益并不是坏事，毫无原则地放弃正当利益也决非是善行；懂得利益的本质和利益的获取，不仅有利于个人的发展，对社会进步也将起到一种推动作用。

钱是生活必需，又是万恶根源

钱，人皆有之，但却又都不敷使用。缺钱时，满腹怨恨；来钱时， 举手欢迎。人们厌恶谈钱，可又天天想钱。金钱是经济的血液、交换的工具、成功的手段、威力的象征、权势的标志。它可以医治病人，又可以使 人生病；它可以救死扶伤，又可以使人丧命。它有时静卧不动，有时又四方流通；有时大量繁衍，有时又销声匿迹。它可以腐蚀人的心灵，又可以 提高人的地位，还可以转入他人之手。它既受到赞赏，可又相当肮脏。人们把钱甩掉，可又对它梦寐以求；或者把钱藏在隐蔽处，可又喜欢显示自 己富有。人们浪费金钱、挥霍金钱、蔑视金钱，可又崇拜金钱。金钱就是财富，无人不在积累。人们诅咒金钱，摒弃金钱，可又羡慕金钱。企业家 把自己内心的情感、 竞争的后果、事业的成败、经受的 挫折、胸中的抱负以及许多积怨与金钱连在一起。夜深时刻，金钱倏忽站了起来，摆开架 式，居高临下，闪闪发光；它既能资助人，又能叫人不堪重负。这是一尊梦幻中的神，人们祈求她保佑，又害怕她降临。金钱，我们把自己遭遇的种种不幸都归咎于它，使它成了替罪羊。金钱，作为一种普遍采用的方便工具，人们给它涂上了种种感情色彩。它是衡量一切的尺度，成了人人追 逐的目标。我国自改革开放以后，国家经济步入快车道，国民生产总

值，国民人 均收入，均成倍地增长，在这样一个富裕社会里，你一定要懂得赚钱，也要懂得用钱。赚钱是创造财富，但要取之有道；用钱是享受福报，但要运用得宜。要注意不被钱所误，要当钱的主人，不要当钱的奴隶。 追求钱可以买到“伙伴”，但买不到“朋友”；钱可以买到“帮手”， 但买不到“知己”；钱可以买到“婚姻”，但买不到“爱情”；钱可以买 到“娱乐”，但 买不到“愉快”；钱可以买到“药物” ，但买不到“健 康”；钱可以买到“美食”，但买不到“食欲”；钱可以买到“服从”，但买不到“忠诚 ”；钱可以买到“床位”，但买不到“ 睡眠”；钱可以 买到“珍宝”，但买不到“美丽”；钱可以买到“书籍”，但买不到“智慧”；钱可以买到“谄媚”，但买不到“尊敬”；钱可以买到“权势”， 但买不到“威望”；钱可以买到“劳力”，但买不到“奉献”；钱可以买 到“暴力”，但买不 到“仁慈”；钱可以买到“良药” ，但买不到“忠 言”；钱可以买到“躯壳”，但买不到“灵魂”。

钱可以使你富裕，也可以使你空虚；钱可以使你成功，也可以使你一败涂地。捡来的钱，使你用之不安；偷来的钱，使你做贼心虚；流汗赚的钱，使你幸福坦然；集资的钱，使你力量无边；援助的钱，使你感到温暖；奖励的钱，使你加倍实干；诈骗的钱，使你心惊胆战；索要的钱，使 你惯于伸手；抢得的钱，使你扪心有愧；色情的钱，使你满身羞耻；节省的钱，使你美德璀璨；受贿的钱，使你贪得无厌；贪污的钱，使你灵魂糜 烂；挪用的钱，使你有借难还；恩赐的钱，使你变成懒汉；多收的钱，使你面呈愧色；继承的钱，使你不知珍惜。钱是生活之必需，又是万恶之根源，就看你如何驾驭！

追求金钱的6个原则

有人说：“钱，那是唯一的阳光。它照到哪里，哪里就发亮；它没有照到的地方，就是你看到的唯一发黑的地方。”这是把金钱的地位抬得过 高了，神化了。大量事实告诉我们，避开金钱的诱惑、熏染，我们可以看到大片大片 阳光明媚的土地，看到金光闪闪的幸福乐园。而一旦被金钱遮住双眼，反倒会觉得眼前一片黑暗。

以下是追求金钱的6个原则。

1．数字心态

也可以称之为零度心态。也就是说，面对金钱本身，既不能有情感 的介入，也不能有思想中的因素干扰。否则，你可能获得的金钱会大大减 少，因为它要为情感和杂念付出很多——对于礼仪之邦的中国人尤其要注 意这一点。

2．勤奋细致

金钱不纯粹是智力的结晶，它需要通过辛苦的劳作去获取。金钱的数 额是以“1”这个数字作为数量级的。对“1”的态度最能体现一个渴望致富者的赚钱意识，并强烈地预示了他的前景。赚钱的事业最忌讳的是妄想 和奢侈。

3．以小换大

这是一个交换规则，是指以小部分的付出，换取较大的利润。这没有什么不对。试想，如果一个人做生意付出和获得对等，谁还去赚钱，谁还能赚到钱呢？但在这里要强调的是，想赚钱，你首先必须付出——如果一 个人只想赚钱，不想付出，赚钱对他只能是一场梦。强烈的欲望在这里不是贪得无厌的意思，而是指追求的强度。没有赚钱欲望的人，对金钱没有 一种与生俱来的追求的人，怎么可能赚到钱呢？

4．懂得钱如流水的道理

有句话说： 人往高处走，水往低处流。还有句话说，钱如流水。这些 追求

俗语还真的说对了，金钱确实流动如水。它永远在不停地运动周转流通， 在这些过程中，财富就产生了。像过去那些土财主一样，把银子装在坛子里埋在房基下面，过一万年还只有这么多银子，丝毫也没有增值。

5．共同发财的胸怀

一个只想自己赚钱，丝毫不顾及别人，甚至嫉妒别人富有的人，很难 获得金钱。因为他在未获得金钱之前，已经丧失了人格。连“人”都不是 了，怎么还能谈到金钱?

6．不能把金钱作为衡量人的唯一标准

不论是过去、现在还是未来，一个人拥有金钱的数量，确实可以在 一定程度上说明这个成功的程度，但它不是做人的唯一标准。因为，尽管人的生活需要金钱，谁都得想办法赚钱。但是，每个人生活的重心毕竟不 同，即使他本来就是 一个以赚钱为业的人，虽然他拥有的金钱数量非常多，但是他也许还有另外一些更优秀的方面。所以，如果把金钱作为衡量 人的唯一标准，其结果第一是容易伤害人，第二是自己会误入歧途，最终走向一条悲惨而无助的道路。要懂得精神与知识的重要性，不懂得这一点 的人，在商场上绝对只会是昙花一现。

一句话：想入钱门，先过人关。

9.追求金钱和利益不等于俗气(2)

不争应得之利的后果

就个人而言，不去争取应得之利益，会有以下后果。 第一，使自己的生存能力显得不足。我们都是生活在世俗社会中的平凡人，我们要活下去，就必须要有一定的物质基础作保障，没有这些东西或者获取不足，生活就会出现困难。这是一个非常现实的问题，道德正义 感并不能一劳永逸地解决肚皮咕咕叫的问题。如果你羞于争利，使应涨的工资未涨，应分的房子未分，应升的级别未升，势必会使自己的生活质量 受到影响，并且，这种影响往往并不单单涉及一个人，其小集体的其他成员，特别是家庭成员也将跟着受害。

第二，对自己事业的长期发展不利。我们有理想、有抱负，有公正心 和正义感，这很值得提倡，但千里之行努于足下，万丈楼台平地起，通往理想的路就像是登山的石径，必须一个台阶一个台阶的攀登，必须要有一定的实力作积淀。如果你羞于争利，就等于是少登了一个台阶，而有些时候，少登一个台阶就会错过一系列的机遇，这样少登一个台阶事实上可能就相当于少登了十个、甚至是上百个台阶。无疑，这对你的事业的长期发 展是极为不利的。

第三，自己该得之利而未得到，会影响心情。人非草木，孰能无情？ 自己受到不公正的待遇，自然要感到恼火、窝心，生气、烦闷自是不可避免，这当然要影响自己的工作和生活，对身体健康也颇为不利。可见，羞 于争利，失去的不仅仅是一种利益，它会有一系列的负面后果，对此我们 应有足够的认识。而从对社会的角度来看，这种“不争”之举其实是助纣为虐，有道德 之心而生非道德之果，正所谓播下的是龙种，收获的却是跳蚤。不争应得之利，反使不应得者从中获益，这是对恶的一种纵容，客观 上造成了助长不正之风的结果。不争应得之利，会使不公平的行为逐渐演化为不公平的规则。世界上并无绝对的、天生的规则，一切有关人类行为 的规则都是从人们的相互交

往中演化出来的。也就是说，当同一种行为一而再、再而三地发生以后，它就会变成一种具有习惯性的行为模式，这种 行为模式再经过长期地大范围地实行，就会成为一种新的社会规则，对人产生外在的强制力。不去争取自己的应得之利，而不应得者却大得其便， 获利甚丰，这就构成一种行为模式。在以后的类似行为中，可能仍旧不能获得自己的那部分正当利益，而不应得者再次从中获益，久而久之，不正 常就成了正常，不公平的东西则固化为社会规则的一部分。这样，你的忍让和退缩，就不仅仅是一种不利于己的行为，而成了阻碍社会进步的行为。

自然，在这其中，你将成为更大的受害者。这就需要我们对社会运行的真实现状有一个客观的审视。可以说，现 实并不理想，因为人本身就充满了缺陷。无论在什么时代、什么地点，社会上总存在着大量超出正常状况的争取私利的情况，并且他们往往又能取 得成功。这些现象，从短期来看是不道德的、反进步的，而从长期来看又为我们社会的发展和创新提供了动力，因此是难以根绝的。现在，世界上 还不存在这样一个组织或群体，它可以彻底贯彻某种公正的原则。

追求面对如此无情的现实，该怎么办？是忍气吞声，还是奋起一搏呢？当 然是要扼腕而起，坚决捍卫，绝不无原则地放弃自己的正当权益。应该冲破自己的那种僵化静态的道德观，真正认识到，确保自己的分内利益，是 每个人都应承担的责任，它不但有利于自己的生存和发展，同时对社会公正法则也是一种切实有力的支持和维护。只是盯在一事一行的道德上，那 只是小道德，而使自己行为的后果有利于整个社会的发展和进步，方是大道德、真道德。如果我们每个人都不做弱者，不做牺牲品，敢于去争取自 己应得的利益，那么，坏人就会无利可争、无食可夺、无机可乘、无利可图，也不会有那么多人假公济私了。也只有这样，我们的天下才会更加太 平，社会才会更有秩序，老百姓才会活得更加心情舒畅。可以说，确保自我正当利益的实现，就是对社会的一定意义上的奉献。

10.容忍人们的小缺点和小过失

对于我们自身的小过失，理当严格要求，这是关于修身的问题，不可轻忽。但是对于别人的小过失，我们却该予以宽容，切不可多加谴责，而伤了别人的自尊，影响彼此的和气。对于他人的秘密或难言之隐，我们知道了，更当视同自己的秘密，千万不可当众表露甚至四处宣扬，所谓“君子扬善不扬恶”就是这个道理。

不要总盯着别人的缺点

一位婆婆对刚娶进门的媳妇甚为不满，媳妇的一点小差错都会引起婆婆的勃然大怒。她一会儿抱怨媳妇厨艺不够精湛，连葱、蒜、韭菜都分不 清；一会儿又抱怨媳妇根本无心打理家务，而且常常加班到半夜才回家，也不晓得是不是真的加班，还是在外面鬼混。她甚至连儿子感冒发烧也算 到媳妇头上去，抱怨她连丈夫的身体都照顾不好，还怎么做人家老婆？直到有一天，一个老朋友来到家里做客，婆婆哪壶不开提哪壶，又开 始埋怨媳妇的不是，指着阳台上的衣服说：“我真不知道她妈妈是怎么教她的，连洗个衣服都洗不干净，你看看，衣服上斑斑点点的，她洗了老半 天还是那个样子，真是浪费那些洗衣服的水！”这位朋友听了婆婆的话之

后，向阳台仔细地瞧了一下，这才发现了问题的症结所在。他用抹布把窗户擦了擦，然后拉着婆婆再朝阳台望去，婆婆大吃一 惊，那些晾在阳台上的衣服居然一下子就变干净了，婆婆这才明白，原来不是媳妇的衣服洗不干净，而是家里的窗户脏了。从此，她不再带着有色 眼光看待媳妇，婆媳两人相处得越来越好，简直跟一对亲母女，不，是跟一对亲姊妹没什么两样呢！

很多时候，只要稍微退一步，你就可以看得更清楚。太仔细观察别人的错误，反而会察觉不到自己本身的缺失，容人是一种雅量，偶尔擦拭自 己的心窗，不为灰尘所蒙蔽，窗明几净，才能眺望得更高更远。

甲商人与乙商人一同结伴做生意，他们来到一个非洲的土著国家。这个地方的人既不穿衣服，也不常洗澡，身上恶臭难闻，尤其是他们对所有 的动物皆生吞活食，在外地人眼中他们显得特别血腥暴力。甲商人见到了这幅景象，皱着眉头说：“这些人还称得上是人吗？简 直连畜生都不如，我们还是别和这种人打交道了吧！”乙商人却不以为然地说：“我们商人本来就是要和不同的人做生意，这个地方虽然不是很文 明，但是，我看他们民风相当淳朴，自己有自己的一套生活习惯，说不定反而觉得我们这些人穿的衣服是累赘，不敢杀生是懦弱呢！”于是，乙商人诚意十足地和他们做生意，每天和他们一起吃饭喝酒、 唱歌跳舞，土著们对乙商人带来的刀子、镜子、手电筒等都十分好奇，他的货物一下子就被抢购一空了。而甲商人不只不愿意接近那些土著，还时 常以睥睨的眼神注视他们，终于引起了土著们的反感。于是，土著们趁着一个月黑风高的夜晚，把甲商人所睡的帐篷，偷偷搬到荒郊野外，等甲商人醒来，好不容易一步一步走到有人烟的地方时，他的两只脚板已经满是伤痕了。

每个人都有缺点，也都会有让人看不顺眼的地方，天底下没有十全十 美的人，既然我们可以容忍自己的缺点，那为什么不能以同样的态度，来面对其他人不完美的地方呢？

四海之内皆兄弟，仇恨、冷漠、纷争、僵局都是人类自己所造成的，只有当你放下骄傲的自我，才能更接近广大的世界。

原谅那些犯过无心之过的人

在人的一生中，面对一个小小的过失，常常是一个淡淡的微笑，一句 轻轻的歉语，就可以使内疚、紧张和不愉快化为无形；我们也常常因一件小事、一句不经意的话，使人不理解或不被信任，但不要苛求任何人，以律人 之心律己，以恕己之心恕人。所谓“己所不欲，勿施于人”也寓理于此。

容忍

夏原吉，江西德兴人，是明宣宗时的宰相。他为人宽厚，处世有古君子之风。 有一次夏原吉巡视苏州，婉谢了地方官的招待，只在客店里进食。 厨师做菜太咸，使他无法入口，他仅吃些白饭充饥，并不说出原因，以免 厨师受责。随后巡视淮阴，在野外休息的时候，不料马突然跑了，随从追 去了好久，都不见回来。夏原吉不免有点担心，适逢有 人路过，便向前 问道："请问你看见 前面有人在追马吗？"话刚说完， 没想到那人却怒目对他答道："谁管你追马追牛？走开！我还要赶路。我看你真像一头笨 牛！"这时随从正好 追马回来，一听这话，立刻抓住那人，厉声喝斥，要他跪着向宰相赔礼。可是夏原吉阻止道："算了吧！他也许是赶路辛苦

了，所以才急不择言。"说完便笑着把他放走了。有一天，一个老仆人弄脏了皇帝赐给他的金缕衣，吓得准备逃跑。 夏原吉知道了，便对他说："衣服弄脏了，可以清洗，怕什么？"又有一 次，奴婢不小心打破 了他心爱的砚台，躲着不敢见他， 他便派人安?她 说："任何东西都有损坏的时候，我并不在意这件事呀！"因此他家中不 论上下，都很和睦地相处在一起。当他告老还乡的时候，寄居途中旅馆，一只袜子湿了，命伙计去烘干。伙计不慎，袜子被火烧坏，伙计却不敢报告；过了好久，才托人情请罪。他笑着说："怎么不早告诉我呢？"就把剩下的一只袜子也丢进垃圾 桶里。他回到家乡以 后，每天和农人、樵夫一起谈天说笑，显得非常亲

切，不知道的人，谁也看不出他是曾经做过朝廷宰相的人。成大事业者有大胸怀。这样的人不会成日计较于鸡毛蒜皮，整天着眼 于蝇头小利，枉费了许多时间和精力。一个人有了宽广的胸怀，他在生活中便多了理解，多了宽容，多了温和，多了宠辱不惊的气度，他也更能体 会到宁静和幸福。

11.要识时务，也要保持尊严

人的一生，难免有低潮之时，有不如人意的生存阶段，甚至身陷恶劣的氛围中。举目四望就会发现周围尽是些卑鄙之人、宵小之人、粗俗之人等。此刻，你的言行稍不检点，心神稍不稳住，便会沉沦下去，与周围的恶劣环境，卑鄙之人也要同流合污，那就等于害了自己一生。没有高尚的人格，便没有高尚的事业。没有高尚的人格，便没有高尚的命运。高尚的人格无疑是命运的保护神。

好汉能吃眼前亏

一个人能称得上是好汉，不是“不吃眼前亏”，而是“能吃眼前亏”！吃眼前亏是为了换取其他利益，为了实现更高远的目标。 假设有这样一种情境：你开车时与他人的车擦撞而过，给对方的车弄了一处小伤，甚至可以说根本算不上伤，可是你不想吃亏，准备和对方 论一番道理。突然，对方车上下来四个彪形大汉，个个横眉竖目，围住你索赔，眼看四周无人相助，也无公用电话，更不可能有人对你伸出援助之 手。请问，你是要吃赔钱这个亏，还是等着被揍得鼻青脸肿呢？当然，如果你能说退他们，或是能打退他们，而且保证自己不受伤， 你完全可以不吃这个眼前之亏。如果你不能说又不能打，那么看来只有赔钱了事了。你说他们蛮横 无理，欺人太甚，但这种情形之下，你也毫无办法。你应该明白的是，在 社会里，说理这件事并不容易，也并不是何时何处都能 说理的！适者生 存，太多的时候，你根本没地方说理去。从上面这一假设的情形来看，赔钱就是一种眼前亏，你若不吃，换来的可能是一顿拳打脚踢或是车子遭致 破坏。你也许会想，去报警？人都快被打死了，还去报警？所以这里我们说：“好汉能吃 眼前 亏”，因为眼前亏不吃，可能预示 着你要吃更大的亏！

可是有不少人一碰到眼前亏，会为了所谓的面子和尊严而与对方展开 搏斗，有些人因此而一败涂地不能东山再起，有些人虽然获得惨胜，但已 元气大伤！

自古以来就流传着不少好汉能吃眼前亏的典型，汉代开国名将韩信 就是一例。乡里恶少要他从胯下爬过，不爬就要揍他，韩信二话不说，爬了。如果不爬呢？要么他自己吃亏，要么把人打死打伤惹祸上身，把自己 陷于麻烦之中，甚至可能一失足成千古恨，哪来日后的统领雄兵，叱咤风云？他吃眼前亏，为的就是保住有用之躯，留得青山在，不怕没柴烧啊！越王勾践，卧薪尝胆二十年，为的是将来的报仇雪恨！所以，当年轻人在社会上碰到可气但又对你不利的环境时，千万别逞 血气之勇，也千万别认为士可杀不可辱，倒要宁可吃点眼前亏。

当忍则忍，能让则让

生活在纷繁复杂的大千世界里，和别人发生着千丝万缕的联系，磕磕碰碰，出现点摩擦，在所难免。此时，如果仇恨满天，得理不饶人，后果 只能是两败俱伤，鱼死网破，而如果采取忍让之道，则会“退一步海阔天空，忍一时风平浪静”。哪个更划算，不言自明。中国历史上，凡是显世扬名，彪炳史册的英雄豪杰，仁人志士，无不 能忍。人生在世，生与死较，利与害权，福与祸衡，喜与怒，小之一身， 大之天下国家，都离不开忍。现代社会中，许多事业上非常成功的企业家、 金融巨头亦将忍字奉为修身立本的真经。因而，忍是修养胸怀的要务，是安身立命的法宝，是人脉和谐的祥瑞，是成就大业的利器。

忍是一种宽广博大的胸怀，忍是一种包容一切的气概。忍讲究的策 略，体现的是智慧。“弓过盈则弯，刀过刚则断”，能忍者追求的是大智大勇，决不做头脑发热的莽夫。忍让是人生的一种智慧，是建立良好的人际关系的法宝。忍让之苦能换来甜蜜的结果。

《寓圃杂记》中记述了杨翥故事。杨翥的邻居丢失了一只鸡，指骂说是被杨家偷去了。家人气愤不过，把此事告诉了杨翥，想请他去找邻居 理论。可杨翥却说“此处又不是我们一家姓杨，怎知是骂的我们，随他骂去吧！”还有一邻居，每当下雨时，便把自己家院子中的积

水放到杨翥家 去，使杨翥家如同发水一般，遭受水灾之苦。家人告诉杨翥，他却劝家人道：“总是下雨的时候少，晴天的时候多。”久而久之，邻居们都被杨翥的宽容忍让所感动，纷纷到他家请罪。

春秋五霸之一的晋文公，本名重耳，未登基之前，由于遭到其弟夷吾 的追杀，只好到处流浪。有一天，他和随从经过一片地土，因为粮食已用完，他们便向田中的农夫讨些粮食，可那农夫却捧了一捧土给他们。对于农夫的戏弄，重耳不禁大怒，要打农夫。他的随从狐偃马上阻止了他，对他说：“主君，这泥土代表大地，这正表示你即将称王了，是一 个吉兆啊！”重耳一听，不但立即平息了怒气，还恭敬地将泥土收好。狐偃身怀忍让之心，用智慧化解了一场难堪，这是胸怀远大的表现。 如果重耳当时盛怒之 下打了农夫，甚至于杀了人，反而暴露了他们的行踪，狐偃一 忠言，既宽容了农夫，又化解了屈辱，成就了大事。

忍让是智者的大度，强者的涵养。忍让并不意味着怯懦，也不意味着 无能。忍让是医治痛苦的良方，是一生平安的护身符。生活中许多事当忍则忍，能让则让。善于忍让，宽宏大量，是一种境界，一种智慧。处在这种境界的人，少了许多烦恼和急躁，能获得更加亮 丽的人生。

12.你没有理由看轻自己

我们每一个人都有自己存在的价值，生命的价值不依赖于我们的出身门第，不依赖于我们的长相，也不仰仗我们结交的人物，这些都不是决定我们生命价值的最根本的东西，最根本的取决于我们自身！我们是独特的——永远不要忘记这一点！大自然创造你，而且只创造了一个你，一千年以前没有你，一千年以后也不会有你，天底下只有一个独一无二的你，没有人可以替代你，因此你没有理由

看轻自己。

每个人都少了一样东西

在这个讲究包装的社会里，我们常忍不住羡慕别人光鲜华丽的外表，而对自己的欠缺耿耿于怀。其实没有一个人的生命是完整无缺的，每个人 都少了一样东西。有人家财万贯，却是子孙不孝；有人看似好命，却是一辈子脑袋空 空；有人夫妻恩爱、月入数十万，却有严重的不孕症；有人才貌双全、能 干多金，情路上却是坎坷难行……每个人的生命，都被上苍划上了一道缺口，你不想要它，它却如影随形。你要宽心接受，体会到生命中的缺口，就像我们背上的一根刺，时时 提醒我们要谦卑，要懂得怜恤。若没有苦难，我们会骄傲 ；没有沧桑，我们不会用心去安慰不幸的人。 人生不要太圆满，有个缺口让福气流向别人是很美的一件事。你不需拥有全部的东西，若你样样俱全，别人吃什么呢？另外，你如果能体会到 每个生命都有欠缺，就不会再去与人作无谓的比较了，反而更能珍惜自己所拥有的一切。

有位著名企业家说：“这辈子所结交的达官显贵不知多少，他们的外表实在都令人羡慕，但深究其里，每个人都有一本难念的经，甚至苦不堪 言。”所以，不要再去羡慕别人如何如何，好好算算上苍给你的恩典，你会发现你所拥有的绝对比没有的要多出许多，而缺失的那一部分，虽不可 爱，却也是你生命的一部分，接受它且善待它、珍惜它，你的人生会快乐 豁达许多。

肯定你自己存在的价值

李白有诗云：“天生我材必有用。”我们不要因为自己的某些缺陷、 一时的失意而看不起自己。做人，你要学会珍惜自己，肯定你自己存在的 价值。蔡志忠先生是闻名遐迩的漫画家，你知道他是怎么步上成功之途的吗？据了解，他很懂得珍惜自己，珍惜其特有的天赋，一直画下去，不断 地学习和成长。他把人生比做跑马拉松，但大多数的人只是跟着别人跑，不知道自己要跑到哪里。他认为，人生最重要的是先认识自己，依自己的目的和能力去跑，那就可以不理睬别人是否跑得比你快了。

蔡志忠先生说：“小学阶段，我是品学兼优的好学生，参加初中联考，是全校唯一考取第一志愿的毕业生。当时看来，继续读高中、大学将是人人称善、顺理成章的过程。然而，这时我却对自小即热爱的漫画，投 以全部的心力，大量阅读、吸收，尝试编剧、创作，加上老师的教法我不是很能接受，结果竟遭留级的命运。其实当时我心里明白——只要我对漫 画的心力挪转十分之一到课业上，就能将学校功课应付自如；可是漫画就像稀世珍宝般，我实在无法移开自己的目光。接着由于得到一个从事漫画 工作的机会，于是15岁那一年，我毅然决定放弃学业，朝着我的人生目标 行去。”

蔡志忠对青年朋友的建议是：“早下决心，为自己的兴趣、理想而努力。”

无论是贫穷还是富有，无论是貌若天仙还是相貌平平，只要你始终充 满自信，坚信自己存在的价值，你便是最美的——无人替代的美。都说年轻的妈妈是最漂亮的，其实完全从生理上来说，恰恰相反。这是什么原因 呢？就是因为年轻的妈妈肯定自己存在的价值，知道自己在孩子眼里，她 是不可替代的。在我们的人生道路上，我们可能会无数次摔倒，被各种逆境或意外事 故击倒、欺凌甚至碾得粉身碎骨。我们可能会觉得自己似乎一文不值。但 请你记住，无论发生什么，或将要发生什么，你永远是你自己，你不会因 为各种打击而丧失

价值。无论你是肮脏或洁净，衣着齐整或不齐整，家财万贯还是一贫如洗，只要你还肯定自己，还认为自己是无价之宝，那便没 人能否定你。佛教禅宗大师对人生的建言是：“你自己本身就是宝藏。”要好好爱惜自己，接纳自己，发挥天赋，为社会提供服务，用自我实现来爱惜自 己、爱惜家人和社会，乃至你的国家。

13.与人握手时，可多握一会儿

握手在现代社交中非常普遍，除了传统的表示友好、亲近外，还表示见面时的寒暄，告辞时的道别，以及对他人的感谢或祝贺、慰问等。握手不仅是中国人最为常用的一种见面礼和告别礼，而且在涉外交往中也普遍适用。 ，

握手隐藏的秘密

据说，早在“刀耕火种”的原始时代，人们就已经养成见面握手这种习惯。狩猎和打仗时，人们手中拿着棍棒和石头作为武器，以防不测。陌 生人相遇，如双方都怀有善意，就都先放下手中的东西，伸出一只手来， 让对方摸摸掌心，向对方表示自己手中没有任何武器。而后，两人再互相 摸右手，以示友好。久而久之，这种“摸手”的习惯就逐渐演变成今天的“握手”了。 在中国，旧时的传统“见面礼”是抱拳、作揖。随着时间的推移，后来人们见面时都伸出手相握，表示问候、祝愿和友谊。 世界上大多数国家的人们相互见面时都要握手。两人初次见面时要 握手，朋友久别重逢时也要握手。不管谁要同你握手，你都要把手伸给人 家，拒绝握手是不礼貌的，一般情况下，握一下即可，不必用力。关系亲近者则是边握手边问候，有时两人的双手长时间地紧紧握在一起。握手是现代社会交际中一种最普通的礼仪，它是世界上最通行的常用 礼节。在各类商务、公务及普通的社交场合，握手礼是使用最频繁的礼节形式，不同的握手方式展现给人不同的形象。与人握手时，握得较紧较久，可以显示出热烈和真诚来，给人留下深刻印象。

玛丽•凯•阿什是美国著名的企业家，她是退休后创办化妆品公司的。开业时，雇员仅仅10人，20年后发展成为拥有5000人且年销售额超 过3亿美元的大公司。玛丽•阿什为何能在垂暮之年取得如此巨大的成就？她说，她是从懂 得真诚握手开始的。玛丽•阿什在自己创业前，在一家公司当推销员，有一次，开了整

整 一天会之后，玛丽•阿什排队等了3个小时，希望同销售经理握握手。可是销售经理同她握手时，只与她的手碰了一下，连瞧都不瞧她一眼，这极 大地伤害了她的自尊心，工作的热情再也调动不起来。当时她下定决心：“如果有那么一天，有人排队等着同我握手，我将把注意力全部集中在站在我面前同我握手的人身上——不管我多么累！”果然，从她创立公司的那一天开始，她每次同人握手，总是记住当年 所受到的冷遇，公正、友好、全神贯注地与每一个人握手，结果她的热情与真诚感动了每一个人，许多人因此心甘情愿地与之合作，于是她的事业 蒸蒸日上。

用力握手是一门学问，握手愈用力，愈可以给对方留下深刻的印象。反 过来说，若是对方用力地握你的手，你就会下意识地用力握回去，以免自己居下风。某一个国家的领袖访问外国时，电视的新闻报道中，出现了两位国 家元首握手的历史镜头。当时，某一方握着对方的手，用力摆动了好几次，使对方在那一瞬间露出迷惘的表情，给人很深的印象。虽然我不清楚他们会 谈的内容，也不知道会谈的结果如何，但如果从握手时的情况来说，被对方用力摇摆好几次而露出迷惑表情的一方，无疑是处在被动的地位。

仔细地观察一些政治家在竞选时的表现，你会发现他们一连与数十人 甚至数百人握手后，手变得煞白，没有一丝血色，不难推测那是握手时过于用力所致。但这也从另一方面反映出握手的重要性。

握手，按字面理解为手与手的结合，但这种状态能发展成为心与心的 沟通，即人们能够更多地从中感到一种强烈的连带关系。通过这种有力的握手，对方会对你的诚意、热情，特别是坚强的意志、强硬的外表等留下 深刻的印象。

握手可以表现出一个人是否饱含真诚。真诚的人握着你手的时候是暖 暖的，虽然他手的实际温度或许并不高，但他的真诚通过两只手热情地传递过来，让人对他产生一种真诚的信赖和好感。

有些人跟人握手时，只不过是轻轻一碰就松开，而且是一面与人握 手，一面斜视其他地方，或东张西望，这是极不尊重对方的表现。这些缺乏真诚，不尊重对方的毫无活力的握手对自身形象是有百害而无一利的。

有一个经理人说："我不想和那个客户做生意，他是我见过的握手最 无力的人，手冷冰冰的，我们每握一次手，我对他的信赖就减低一分，因为握手软弱无力的人缺乏活力，缺乏真诚。"

通过社交场合的握手礼，常常能折射出一个人的礼仪修养。如果与人 握手时左手还插在口袋里，那显然毫无诚意；如果眼睛东张西望，或是伸出的手给对方一种有气无力的感觉，或是握得太紧叫人难堪，或是生硬地 摇动都会令人不悦，印象不佳。恰到好处、优雅自然的握手应是简短有力地一握，两眼愉快地凝视对方，表达出你温和、友善的心意和渴望进一步 交往的美好愿望。

握手的经济效益

握手是陌生者之间第一次的身体接触，只有几秒钟的时间。但是正是这短短的几秒钟，它如此之关键，立刻决定了别人对你的喜欢程度。握手的方式、用力的轻重、手掌的湿度等，像哑剧一样无声地向对方描述着 你的性格、可信程度、心理状态。握手的质量表现了你对别人的态度是热情还是冷淡，是积极还是消极，是尊重别人、诚恳相待，还是居高临下敷 衍了事。一个积极的、有力度的握手，表达了你友好的态度和可信度，也表现了你对别人的重视和尊重。一个无力的、漫不经心的、错误的握手方 式，立刻传达出了不利于你的信息，让你无法用语言来弥补，它在对方心里留下了对你非常不利的第一印象，有时甚至会失去极好的商业机会。因 此，握手在商业社会里几乎意味着经济效益。艾丽是个热情而敏感的女士，在某著名房地产公司任副总裁。有一天，她接待了来访的建筑材料公司主管销售的韦经理。韦经理被秘书领进了艾丽的办公室，秘书对艾丽说："艾总，这是XX公司的韦经理。" 艾丽离开办公桌，面带笑容，走向韦经理。韦经

理先伸出手来，让艾丽握了握。艾丽客气地对他说：“很高兴你来为我们公司介绍这些产品。 这样吧，我先看一看这些材料，再和你联系。”韦经理在几分钟内就被艾丽送出了办公室。几天内，韦经理多次打电话，但得到的是秘书的回答：“艾总不在。” 到底是什么让艾丽这么反感一个只说了两句话的人呢？艾现在一次讨论形象的课上提到这件事，余气未消：“首次见面，他留给我的印象不 仅是不懂基本的商业礼仪，而且还没有绅士风度。他是一个男人，位置又低于我，怎么能像个王子一样伸出高贵的手让我握呢？他伸给我的手不但 看起来毫无生机，握起来更像一条死鱼，冰冷、松散、毫无热情。当我握他的手时，他的手掌也没有任何反应，我的选择只有感恩戴德地握住他的手，只差要跪吻他的高贵之手了。握手的这几秒钟，他就留给我一个极坏的印象，他的心可能和他的手一样的冰冷。他的手没有让我感到他对我的 尊重，他对我们的会面也并不重视。作为一个公司的销售经理，居然不懂得基本的握手方式，他显然不是那种经过高度职业训练的人。而公司能够 雇用这样素质的人做销售经理，可见公司管理者的素质和层次也不会高。 这种素质低下的人组 成的管理阶层，怎么会严格遵守商 业道德，提供优 质、价格合理的建筑材料呢？我们这样大的房地产公司，怎么能够与这样作坊式的公司合作呢？怎么会让他们为我们提供材料呢？”

心理学家及身体语言专家们认为，通过握手能判断人的性格。在同性的陌生人中，主动伸出手的人性格坚定、热情或者有丰富的人际关系经验； 性格支配欲望强的人会让自己手心朝下压在别人的手上。这种握手方式在1960 年肯尼迪与尼克松竞选美国总统时的电视辩论上，帮助肯尼迪树立了一个年轻的、强有力的形象，而被压在下面的尼克松则成了牺牲品。手心湿漉漉、汗淋淋的人，性格可能不会轻松，他轻易地感到焦虑、紧张，尤 其是这次会见对他有压力。性格粗犷、豪放，甚至莽撞的人，会过度地握 与人住别人的手，像要把人的

骨头都握碎。你伸出手来对方没有反应的人，可 能不懂礼仪或者有意冷淡、让人难堪或者根本没有看见，或者是性格极端封闭、内向。

双手紧握对方手的人，表现出超人的热情和极度盼望的心情，这种被称为手套式的握手，是为政治家们所钟情的、被用来操纵人们心理的握手 方式。它表现了对被握手人的亲密和渴望，它能缩短或消融人与人之间的距离。在电视上总统竞选人与选民之间常用这种握手方式，它让观众感到 了候选人的热情、诚恳、平易近人，留给选民一个“人民的总统”的美好形象。

加拿大形象设计师凯伦说过：“握手是一门如此有趣的艺术，它让我们在瞬间产生种种推测和判断，握手的信息是无言的，但它却是那么的

丰富和微妙。握手是如此的感性，但它却在对方开口之前，让我们感受到 他的内心活动。”确实如此！通常，性格热情的人会有力地握住你的手，上下摇动以表示渴望与你相见。性格冷淡甚至内心冷酷的人伸出的则是冰 冷、僵硬无力的手，像一条死鱼。

在全世界，最让人憎恨的握手方式就是这种“死鱼”式的握手。这种握手方式，对方伸出来的手让你感到像是抓着了一条死鱼，你的心中会立 刻感到被拒绝、排斥，这是最没有礼貌、最破坏自己形象的握手方式。这种握手让人感到对方内在性格冷淡、虚弱、傲慢、无知、愚蠢，他不但内 心冷漠，而且还愚蠢到不知道如何假装礼貌。虽然不是每个用“死鱼”式握手的人都是这样的性格和态度，但是这样的握手留在别人心中的第一印 象却是难以弥补的。

14.为对方着想，为自己打算

肯尼斯•古地说：“如果你从别人的角度多想想，就不难找到妥善处理问题的方法，因为你和别人的思想沟通了，有了彼此理解的基础。”人就像一块磁铁，吸引思想相近、志同道合的，排斥其他不同类的。如果你想结交仁慈、慷慨的人，自己也必须先成为这样的人。种什么因，收什么果。你所有的思想，最后都会回到你的身上。

尽可能为对方着想

有的人认为自己的利益是最重要的，只有满足自己的利益之后才去考虑别人的利益，以为只有这样才是赚，岂不知别人早就看穿了你的为人， 而不愿意与你合作了。所以不论从事任何职业，不论面对任何人，我们都不要急着考虑自己的得失，而要先考虑一下对方的利益，有的时候帮助了 别人就是帮助了自己，机会往往就藏在我们看不到却又触手可及的地方。万先生到一个家具商场去推销一种产品，一开口就吃了“闭门羹”。 商场经理拒绝销售，使万先生十分尴尬，但万先生只是苦笑了一下，说：“没关系，那我就当您的一个顾客吧。”经理对此不能不表示欢迎。 看过商品之后，万先生指着一种优质进口床褥问商场经理销路如何，经理不由叹气道：“一般，顾客对一种新品牌总有个认识过程。” 万先生给他出了个“点子”：在楼梯口放张床褥，再在旁边迎门立一块告示牌，上而写着：“踩断一根簧，送您一张床”。经理将信将疑地照 办了。结果，顾客进店先蹦床成为该商场的一道风景，人们闻风而来，争相蹦踏，笑声不断，接下来的经济效益可想而知了。后来，商场经理专门宴请万先生并主动表示愿意加入那项营销计划。

人际交往的一条重要原则就是先替对方着想，再为自己打算。一个人如果事事都把自己的利益放在第一位，我们常常会说这个人很自私，鄙视 其为人，自然就会很少与之来往。相反，如果一个人事事都为他人着想，那么我们就会敬佩他的为人，乐意与他来往。思己及

人，为了创造一个和 谐良好的人际交往环境，我们应该尽可能地为对方着想。

处理人际关系就像钓鱼一样，你希望得到一个朋友，或者一个客户， 首先要考虑的是，他们喜欢什么？你有什么可以满足他们？靠什么把他们吸引到你身边来？想要钓到不同的鱼，就要投放不同的饵。

美国独立战争时期，高级将领依特•乔奇说过：“如果希望身居高位，那么就应该明白钓鱼的原理。从鱼儿的愿望出发，放对了鱼饵，鱼儿 才能上钩，这是再简单不过的道理。不同的鱼要使用不同的鱼饵，如果你一厢情愿，长期使用一种鱼饵去钓不同的鱼，你一定是会劳而无功的。” 这的确是经验之谈，是智慧的总结。有些人只想着自己，不顾对方的感受，心目中只有“我”字。为什么这么多的人喜欢“我”字当头呢？这 是孩子一般的想法，是长不大的表现。当然全然不顾自己的感受那是不可能的，也是不切实际的。除非是佛祖。满足自己的需要，达成自己的目的 是人之常情，可是如果你事事都抱着“人不为己，天诛地灭”的信念，变成一个十足的利己主义者，那么你就会对他人漠不关心，那就不要奢望别人对你关怀备至了。

卡耐基说：“世界上唯一能够影响对方的方法，就是时刻关心对方的 需要，并且还要想方设法满足对方的这种需要。”满足对方的需要并不需要你付出很多，有时候只要改变自己的说话方式就可以了。比如说你不希 望别人做某件事的时候，不一定非要义正词严地正面拒绝，可以从另外的方面进行禁止。如果你不想让你的孩子吸烟，你不需要对他进行苦口婆心 地教育，你只要说：“如果你吸烟，你就不能进篮球队”之类的话。而这些正是你的孩子希望获得成功的，因此他会很自觉地放弃吸烟的念头了。

从对方的立场考虑问题

善于牺牲自我利益是人们自我修养的一种高超境界。管理者为了提高自己的管理沟通能力，在这方面加强自己的锻炼是必要的。

1．善于牺牲自我利益

善于牺牲自我利益表现在不斤斤计较个人利益，在必要的时候要敢于 放弃自己的利益。如果把个人在精神方面的满足也视为利益的话，它还包括严于律己宽以待人，为了别人的需要，有时甚至主动地牺牲个人利益。 善于牺牲自我利益的人总是受到别人的欢迎和爱护。

比如，两人之间闹了矛盾、生了别扭，如果有一方能够忍让并主动和 解，这种宽容忍让的品质也是善于牺牲自我利益的表现，久而久之，这种优良的品性必会受到众人的喜欢。

2．给人宣泄的机会

给人以宣泄怨愤的机会，包括对自己的怨恨，这是一种博大的气度与胸怀，也是牺牲自我利益的表现。管理者在管理过程中应该尽量让自己的 下属充分地表达自己的情绪和意见。松下公司曾经设立了一个橡皮制成的总经理人像，如果员工对上级有了意见，可以拿起大?来打“总经理”， 边打边发泄自己的牢骚和怨气。待员工怒气平息之后，便可以到隔壁房间去，那里有专门的管理人员来听取员工的意见和建议。

3．以长远的整体利益为出发点

真正懂得并善于牺牲自我利益的人都很清楚：短暂的眼前利益损失有 可能换来更大的利益。管理者应该以长远的整体利益为出发点，抱着“牺牲一点自我利益没什么关系”的处事态度，这样必然会有助于建立更广泛 更稳固的关系网。

4．多从对方的立场角度看问题

多从对方的立场角度考虑问题是理解人尊重人的重要技巧，人们考虑 问题和事情大多以自我为出发点，但由于人们的价值观、态度、愿望及所处的时间、空间和其他条件不尽相同，对同一件事情的看法可能会有很大 的差异，因此，人们在相互交往过程中，难免会在思想上产生分歧，为了更好地理解人、帮助人和关心人，多从对方的立场角度看问题是必要的， 凡事跟别人“调个位置”看看，必能增进了解和

支持。在人际关系网的建立和维护中，即使双方发生了矛盾和分歧，也能通过这种换位思考的方式 迅速化解和消除矛盾，进而重归于好。

15.站在对方的立场说服对方

在我们的周围，经常会看到有些人就某一事情在说服别人的时候语无伦次、喋喋不休地讲个没完，而他要说服的对象却一头雾水，不明其所以然。词不达意和过多的言辞，不但不能说服对方，反而会令对方更加厌烦。而另一些人围绕一个主题旁征博引古今中外的事例，以小见大，以浅喻深，虽口若悬河，但言辞中既照顾到说服对象的特殊地位和心理，顾全他的面子，又能让对方快速理解自己

的意图，有效打消其逆反心理，通过自己有条理、层次分明的语言，令倾听者心服口服。由此可见说服是需要能力的。

说服之前先了解对方

“说服”是一门让人们认同你的观点、展示个人魅力的艺术，同时也 是一种能够让他人听信于你的个人能力。具有说服能力的人大多是善于运用自己独特个人魅力的人。他们总是表现出信心十足、精力充沛的风貌。 他们不但能把握自己的情绪，也能把握他人的情绪，从而使自己始终处于 主动地位。我们要说服别人，必须首先透彻地了解别人的意见，看他们是怎样想 的，有了怎样的感觉，了解他们怎样看事情。我们对别人的思想、感觉、看法了解得越清楚，我们的说服力就越强， 越能够替人剖疑析难，指点迷津。我们对别人的想法了解得越多，我们言 语的说服力也就越大。“知彼知己，百战百胜”，大家应练好这种“知彼”的功夫。摸熟了通向各种人物内心的道路后，才能够逐渐清除他们内心的忧虑， 解答他们内心的怀疑，并且把那些和你不同的或相反的意见推倒移开。

有许多口才很好的人，往往在自己的唇枪舌剑把对方口头上所说的意见驳倒后，就以为自己说服了别人，但却不知道别人心里还藏着什么疑 难未解之处。这样的“说服”，只是口头上的说服，心里并没有服。别人口服心不服，就不能算是说服。别人对你的话没有心服，就不会按照你的 话去做。所以我们应该经常关心他们的生活，和他们接

近，倾听他们的谈话，注意他们各方面的表现，研究分析他们的行为动机和他们的心理活动 规律。这些，正是我们说服别人的准备工作。若是想提高自己说服别人的能力，必须把关心别人、了解别人当做一种 经常努力的工作。

强调双方的共同点

莎士比亚在《亨利四世》中曾经写道：“即使理由多得像草莓籽一样，我也不愿在别人强迫下给他一个理由。” 强迫，绝对不是最好、最有效的沟通方式，而且极可能衍生负面的结果，最后与自己的期待背道而驰。 因为，就像你可以把马牵到河边，但是无法强迫它喝水一样，人其实很难透过强迫性的举动，说服别人赞成自己的观点，或是要求别人按照自 己的主观意志，去做他们百般抗拒的事情。在错综复杂的人际关系中，不是每个人都有左右逢源的能力。要让别 人喜欢并相信你，除了首先肯定自我外，还应当探究人的潜在心理，然后发挥舌头的功力，争取对方的认同。须知， 运用心理学的技巧，会使你牢牢掌握人际交往的奥妙，而不 会被一些表面现象所迷惑，并且能在自己和他人之间，架起一座心灵的桥 梁。

美国第十六任总统林肯，曾经以一句“为人民而创造的政治”之名言，掌握了民众的心，而为民众所拥戴。 林肯总统在面对需要说明的场面时都会说：“我在开始议论时，就会将彼此意见的共同点寻找出来。” 林肯在有名的奴隶解放演说中，在最初30分钟，只叙述了一些持反对态度者所赞同的意见，然后再将反对者，按自己的目标逐渐地拉到自己这边来。 林肯的说服方法，如果从潜在心理学来看，有两个要点。其一，人往往在被别人压抑住其自身的意见时，自己才发现真实的一 面，而反过来完全地信赖对方。其二，“自我发现”时，在主观上仍非常相信就是自己的意思，而事 实上，这往往是被说明者诱导出来的结果。林肯运用这个技巧的秘诀，就是在演讲前30分钟，先巧妙地软化敌方，也就是在开始时先强调敌我之间的共同点，引导对方，使他们一步步 接受自己的观点。如果从一开始就强调自己的立场，彼

此间的鸿沟就会越来越深，而演 变成“如果你有那种想法，那我只好和你拼了”的局面。当对方有了这种对抗的心理状态时，你是绝对无法说服他的。因此，如果在交涉的场合有五项待解决的事情，而你在刚开始时，就

能把五项中最困难的问题提出来，也不失为是一种好的做法，因为最困难 的问题都能解决，其他的当然不会有什么问题。但是，对方必定也很在意大问题，所以也有可能从一开始交涉，就因 决裂而使事态恶化。所以，在这种情况下，一个精明的交涉者，往往在开始时会以比较简单的问题作为议题。而且在讨论这个议题时，他会说：“事实上也没有任何别的问题，至 少对于这个条件，我们的意见是一致的，下一个事项同这个事项也没有多 大的差别……”如果五个问题中能用这种方法使对方赞成三个的话，那么这个会议就 差不多可以结束了，即使到了后面要讨论最大、最困难的问题，只要采取这种方式，十有八九是会成功的。

16.别答应你无法兑现的事

说话守信或不守信，都是一种习惯。要纠正一种坏习惯比较难，要放弃一种

好习惯却很容易，只需一次又一次迁就自己，好习惯就变成了坏习惯。就像抽烟

上瘾一样，当你想坚持一种好习惯时，重要的不是别人能不能原谅你，而是你能

不能原谅自己。真正聪明的人都知道信守承诺的重要性，他们不会轻易为自己办

不到的事情夸下海口。

宁做过头事，莫说过头话

“宁做过头事，莫说过头话”，这是一句千古不变的经验之谈。做了“过头事”，哪怕让人不高兴，反正已是生米煮成熟饭，结果无法更改， 别人在心里难受一阵，事情也就过去了。说了“过头话”，由于事情未定，别人只能猜测，或期许、或企盼、 或担心、或嫉妒……别人用心越多，事情的变数就越大。当你承诺一件事情时，在综合考虑自身能力和其他因素后，尚需留有 一定余地，使你最终达成的结果不低于你的承诺。也就是说，可以给人一个意外的惊喜，但是不要让人希望越大失望越大。在现代企业里，大多数 年轻人都喜欢给自己定很高的目标，想让别人肯定自己的能力，这都是可以理解的。但是在向别人许诺之前一定要考虑自己有没有实现的能力，如 果没有，那么还是不要轻易许下诺言的好。一家公司招聘业务经理，一位年轻人来应聘，他说：“我干这一行已经有五年时间了，积累了大量的工作经验，并且最擅长做终端业务，如果授予我相应的自主权，那么我敢保证，一年做成100万业务绝不成问题。” 总经理庆幸喜得人才 ，任命他为地区经理。谁知他的业 务开展得不够理想，一年仅完成50万业务。总经理大失所望，撤销了他的经理职务。第二年，又有一位年轻人前来应

聘，说：“我有两年的工作经验， 虽然不算很资深，但是如果给我一次机会的话，那么我愿意竭诚为公司服务。”经理见他踏踏实实也很喜欢，就先让他干了一年。这一年，他干得 果然卖力，一年完成了50万业务。总经理对他大加赞赏，并提升他为地区 经理。同样是50万业务，却一个降职一个升职，受到的待遇如此不同。这是期望值不同造成的结果啊！拔高自己的时候要根据实际情况，如果一味地说自己多么能干而到头来没有实现自己曾经夸下的海口，那么结果只会让 人把你看低。年轻人信心十足，有意拔高自己以求得他人尊重，心情可以理解，结 果却难以如愿。

其实不止年轻人如此，不少中年人乃至老年人，仍保留着这种年轻时 的毛病。拔高自己的第一个危害是：你实际表现出来的能力不如你所说的能 力，别人就会起轻视之心；反差越大，别人的轻视心理就越强。谦虚的人之所以受尊重，是因为他将自己的能力贬得比实际低，人们看到的反差是 正值，如何不敬？拔高自己的第二个危害是：容易遭人所忌。没有人希望一个地位相 当的人显得比自己高明，为了平衡自己的心理，他们会故意给拔高自己者制造障碍，然后站在一边等着看笑话。骄傲者往往没有出息，不是才能不 足，实在是受到的阻力太多的缘故。

《道德经》说：“企者不立。”意思是说，踮起脚尖争高，也高不了 多久。因为这是一个虚假的高度。比如三国时的祢衡，堪称大才，可是他把自己拔得太高了，天底下瞧得上眼的只有两个人：一个是杨修，可以做他的儿子；—个是陶谦，可以做他学生；其余的都不在话下。结果呢，他从虚假的高度上栽下来，赔掉了一条性命。鲁迅先生说，要毁掉一个人，有“打杀”和“捧杀”两种方法。这都 是小人惯用的手段。可是自我拔高的人，等于是把自己“捧杀”，这岂不 是很愚蠢吗？

别答应你无法兑现的事

一个商人临死前告诫自己的儿子：“你要想在生意上成功，一定要记住两点：守信和聪明。”

“那么，什么叫守信呢？”儿子焦急地问。

“如果你与别人签订了一份合同，而签字之后你才发现你将因为这份 合同而倾家荡产，那么你也得照约履行。”

“那么，什么叫聪明呢？”

“不要签订这份合同。”

谨慎对待你的诺言——既然许下诺言，无论刀山火海都不能反悔——你不能言而无信。不要轻易向人承诺——决不轻易向人许诺你可能办不到的事——这是不失信于人的最好方法。 将守信理解为一种品德，较难坚持。将它理解为一种回报率很高的长期投资，则比较容易变成一种自觉的行动。当你获得了一个守信用的形象 时，会获得越来越多人的信任，因而带来越来越多的机会。这就好似拥有了一座金矿。反之，缺此一条，别的方面再优秀，也难成大器。要获得守信的形象并不容易。最重要的一条是：别答应你无法兑现的 事。古人云，轻诺必寡信。这不仅是一个主观上愿不愿意守信的问题，也是一个有无能力兑现的问题。一个人经常答应自己无力完成的事，当然会 使别人一次又一次失望。有一个年轻人在银行工作。他过去的老师想开一家公司，却缺少资金，便去问他能不能帮忙贷款。他想：“这是老师第一次找自己帮忙，怎 么能拒绝呢？”当即一口答应。可是，他毕竟刚参加工作不久，还没取得说话的资历，老师的贷款请求又不完全合乎规章，所以 ，当老师租好门面，请好员工，等着资金开业时，他这里却拿不出钱来，搞得很被动。老师大怒，责备他说：“你这不是捉弄我吗？你即使不想帮我，也不 该害我!”他能说什么呢？只好苦笑而已。有些人是不好意思拒绝别人而向他人承诺，而有些人则喜欢胡乱吹嘘自己的能力，随随便便向别人夸下海口，承诺自己根本办不到的事情。结果不但事情没有办成，自己的人缘也搞臭了。

某厂职工小方，经常向同事炫耀自己在市房管所有熟人，能办房产 证，而且花钱少、办事快。开始人们还信以为真，有些急于办理房产证的同事便交钱相托，但时过多日，不见回音，问到小方，他说：“近来人家 事儿太多，再等等。”拖得时间长了，同事们对他的办事能力产生怀疑，便向他要钱，他找理由说：“谋事在人，成事在天。懂不懂？你的事儿虽 然没办成，可我该跑的跑了，该请的请了，你不能让我为你掏腰包吧？” 言下之意，钱没了。从此以后，小方的话再也没人信了，以至于人们在闲暇聊天时，只要 小方往人群里一站，大伙好像有一种默契似的，始而缄默不语，继而纷纷 散去。在谈话中，我们一般崇尚“一言九鼎”、“落地砸坑”、“张嘴就能 见到肠子”的直爽性格，而不喜欢转弯抹角的弯弯绕，更讨厌貌似有口无心、直言快语，实则机关算尽、言而无信的滑头。谈话中的每一个观点都 是对一个人品质的检阅，每一项承诺都是对其人格的担保，言而有信才能取悦于人。可见，说话算数，也是谈话中展现人格魅力不可或缺的要素之一。

17.诚实守信，说到做到

处世为人之道，大概没有比诚实守信、取信于人更为重要的了。你的言行举止，时刻不可放弃了这个根本。与人交往时，只要有这个根本存在，只要别人还信任你，其他方面的缺陷或许还有补偿的机会，若失去了这个根本，别人不相信你了，也就不愿再与你共事，不愿再与你打交道。

如果承诺了，再小的事也要办到

老子说："夫不信者，有不信焉。"意思是说，别人不相信你，是因为你说话不讲信用。 有的人自己觉得蛮讲信用的，不知道别人为什么老是对他投来怀疑的目光。究其原因，问题很可能出在一些不经意的小事上。平时空口许下一 个承诺，以为不是大事，不放在心上。可是，生活中并没有多少大事，当你一次次在小事上失信，就给人形成一个不讲信用的牢固印象，被看成是 一个不值得信赖的人。这时再想改变别人对你的成见，就很难很难了。守信的人在任何事情上都守信，不论大事还是小事。

美国的二战英雄巴顿将军就是一个极讲信用的人。在一次盟军会议 上，烟瘾很大的巴顿 抽光了自己的烟，便向身边一位英 国军官讨烟抽。 英国军官慷慨地将自己的烟放在桌上，随便他抽。会后 ，巴顿对英国军 官说："谢谢你的烟，味道真是好极了!以后有机会，我会送你一些雪茄 烟。"英国军官以为他说客气话，并未放在心上。 过了几年，英国军官收到一箱从美国寄来的上好的雪茄烟，是巴顿将军寄来的。原来他好不容易才打听到英国军官的地址。英国军官既意外又感动，逢人就说："巴顿将军真是一个值得信赖的人。"想想连巴顿这样的大人物都把一个小小的承诺看得如此重要，那么身 为普通人的我们是不是就更不能忽视小事呢？一旦向别人承诺了，事情就不再分大小了，你都要尽力去兑现它。

即使不便也兑现诺言

如果只在方便的时候守信，一旦可能遭受损失便变卦，那不是真正的 守信。一个讲信用的人，为了兑现自己的诺言，即使受损失也在所不惜。

多米诺皮是一家知名的大公司，它对客户有一个承诺：在三十分钟之内将客户订购的货物送到任何指定地点。 一次，该公司的一辆运送几百公斤生面团的货车在半路上抛锚，眼看无法及时赶到目的地，司机只得电话通知管理层。公司总裁弗尔塞克得知 这一情况后，当即决定，租一架飞机运送这几百公斤生面团，终于兑现了“三十分钟之内”的承诺。

在我国古代，也有不少重诺守信的例子。 比如，春秋战国时期，晋文公决定讨伐原国。战前，晋文公亲自部署作战方案，到士兵中作动员。他与士兵约定：“根据我们的军事力量和原国的战斗力，我们能够速战速决。以七天为期，降服原国。”战争的进程出乎意料。原国士兵在强大的晋军面前，顽强应战，尽管伤亡惨重，给养 困难，却决不肯投降。七天已到，原国虽岌岌可危，仍在勉力支撑。晋文公为遵守诺言，坚 决下达了撤离的命令。军官们认为，若不趁原国疲惫一鼓作气收服它，将坐失良机。他们纷纷向晋文公进谏：“只要再坚持三天，原国就会完全崩溃，只有投降臣服的路了。”晋文公坚定地说：“君主言而有信，是国家得以昌盛的珍宝，也是军队能真正立于不败之地的珍宝，为了降服原国而 失掉如此贵重的东西，值得吗？”这一仗晋军虽未获胜，晋文公遵守诺言 的名声却传遍天下。第二年，晋文公又发兵攻打原国，这一次他与士兵约定：“我们必须 坚持到底，直到征服原国为止。”原国人听到这个约定，知道败亡已难避免，战幕尚未拉开就投降了。

损失金钱或别的东西以求信用，绝不是真正的损失，甚至可以说是一 种收获。这不是比花钱打广告的效果更好吗？如果我们许下了诺言，因客观原因确实无法兑现，应该怎么办呢？当然只能诚心诚意地向对方道歉，以求得谅解。 人并不是一种完全理智的动物，心情往往

随自己的利益得失而变，“谅解”二字，只是一个缓冲区。它能让人不记恨你，却不能让人喜欢你 和信任你。所以，尽可能不要做需要别人谅解的事情，别答应你无法兑现 的事。

18.抓大放小，小事难得糊涂

有些人在面临大事时能稳住阵脚，但在面对一些小事情时却慌了手脚，不知道该如何处置 ；可以经受住生死的考验，却被小事所烦忧。也有的人在大事上可 ，小以潇洒地放手，却对一些小事挂肠，念念不忘，甚至为一些鸡毛蒜皮的小事争吵。他们浪费了许多宝贵的时间在这些小事情上，而不是用这些时间去做一些有价值的事，去想一些应该思考的问题。其实，生活有时正是因为我们太看重小事，反而过得很累。所以，如果想要让自己过得惬意，就不要揪住一些小事不放手。

生命短促怎顾得计较小事

约瑟夫•沙巴士是芝加哥的一名法官，他仲裁过四万多件不愉快的婚姻案件。他曾感叹地说：“大部分婚姻生活不美满的原因，通常都是一些 小事情。”还有一名地方检察官也说道：“在我们的刑事案件中，有很多 都是起因于一些很小的事情。比如，在酒吧里说话侮辱别人，行为粗鲁不 讲礼貌，最后才导致伤害发生的。许多犯了错的人，都是因为自尊心受到了小小的伤害，就控制不住自己，结果酿成了错事。”

法律不会去管一些小事情，一个人也不该为这些小事情忧虑，如果他 希望求得心理上的平静。如果你能对一些小事耸耸肩，那说明你已经变得成熟。因为只有当一个人的思想不再顾虑身边发生的一些小过失时，那他 就有了一种可以轻松过生活的资本。

要想克服被小事困扰的毛病，只要把自己的看法和重点改变一下就可以了。让自己注意一些可以令自己开心的东西，做一些能令自己变得更好 的事情。这样在短促的一生中，我们才不会因自己浪费了不必要的时间而伤心后悔。就如吉布林所说：“生命是这样的短促，不能再顾及小事。”

有位智者说：“在我们的生活中，约有90%的事情是好的，10%的事情是不好的。如果你想过得快乐，就应该把精力放在这90%的好事上面；如 果你想担忧、操劳，就可以把精力放在那10%的坏事情上面。”的确，如果我们能放手那10%的小事，那你就能过得舒心！

林肯说过：“人只要心里决定快乐，大多数都能如愿以偿。”快乐是 内发的，它的产生不是由于事物，而是由于个人所产生的态度和观念。如果我们感到可怜，很可能会一直感到可怜。如果放弃不快乐的来源——过 度的自尊，那你就能在交通堵塞或被踩脚指头这类小事时避免火冒三丈。

在科罗拉多州长山的山坡上，躺着一棵大树的残躯。自然学家说，它有400多年的历史。它初发芽时，哥伦布刚在美洲登陆；它长到成年的一半时，第一批移民刚刚到美国。400多年来，它无数次地被狂风暴雨袭击过，被闪电击中过，但它战胜了它们，存活了下来。不幸的是，它最后被一小 队甲虫击倒了。那些甲虫从它的根部开始咬，在这种持续不断的攻击下， 这个森林中的巨人，终于倒下了。岁月不曾使它枯萎， 闪电不曾将它击 倒，狂风暴雨不曾使它动摇，但小甲虫却使它倾倒了。

有些人就如同这棵大树，经历了生命中许多风暴的冲击，都挺过来 了，结果却让一些小事的忧虑损害了。如果你想让自己的生命之树不遭受小虫的咬噬，就要让自己的心学会宽待他人和他事，就要学会放下一些小 事情。当你在放下的 那一刹那，你可能发现你的头顶上充满了耀眼的光彩，你收获了一片光明。为了使你的事业更加成功，为了使你的生命价值 得到最大体现，请你不妨放弃人生道路上琐琐碎碎的小事，去拥有更加广 阔的天空。

对人对事不要太较真

“水至清则无鱼，人至清则无友”。做人不能一点都不在乎，游戏人生，玩世不恭；但也不能太较真，认死理。太认真了，就会对什么

都看不 惯，连一个朋友也容不下，就会把自己封闭和孤立起来，失去了与外界的 沟通和交往。

桌面很平，但在高倍放大镜下就是凸凹不平的黄土高坡；居住的房间看起来干净卫生，当阳光射进窗户时，就会看到许多粉尘和灰粒弥漫在空气当中。如果我们每天都带着放大镜和显微镜去看东西，恐怕世上没有多 少可以吃的食物、可以喝的水、可以居住的环境了。如果用这种方式去看别人，世上也就没有美，人人都是一身的毛病，甚至都是十恶不赦的大坏 蛋了。

人非圣贤，岂能无过。人活在世上难免要与别人打交道，对待别人的 过失、缺陷，宽容大度一些，不要吹毛求疵、求全责备，可以求大同存小异，甚至可以糊涂一些。如果一味地要“明察秋毫”，眼里揉不得沙子，过分挑剔，连一些鸡毛蒜皮的小事都要去论个是非曲直，整个输赢来，别 人就会日渐疏远你，最终自己就变成了孤家寡人。古今中外，凡能成就一番大事业者，无不具有海纳百川的雅量，容 别人所不能容，忍别人所不能忍，善于求大同存小异，赢得大多数。他们豁达而不拘小节，善于从大处着眼；从长计议而不目光短浅，从不斤?计 较，拘泥于琐碎的小事。多数人仅仅是在一些小事上较真。例如，菜市场上，人们时常因为 几角钱争得脸红脖子粗，不肯相让。至于一台电视两千元和两千一百元的一百元差价，人们经常就会忽略掉，不去较真。

要真正做到不较真，不是件很容易的事，需要善解人意的思维方法。

例如，有位顾客总是抱怨他家附近超市的女服务员整天沉着脸，谁见 她都觉得好像自己欠她二百吊钱似的。后来他的妻子打听到这位女服务员 的真实情况。原来她的丈夫有外遇，整天不着家，上有老母瘫痪在床，下 有七八岁的女儿患有先天的哮喘，自己也下岗了，每月只有两三百元的下 岗工资，住在一间12平方米的小屋里，难怪她整天

愁眉不展。明白至此， 这位顾客再也不计较她的态度了，而是想法去帮助她。

在公共场所，遇到了一些不顺心的事，用不着去动肝火，也不值得去 生气。素不相识的人不小心冒犯了你可能是有原因的，也许是各种各样的烦心事搅在一起了，致使他心情烦躁，甚至行为失控，偏巧又叫你给撞上了……其实，只要对方不是做出有辱人格或违法的事情，你就大可不必去跟他计较，宽大为怀。假如跟别人较起真来，刀对刀、枪对枪地干起来， 再弄出什么严重的事儿来，可真是太不值了。跟萍水相逢的人较真，实在不是明智之举；跟见识浅的人较真，无疑是降低自己做人的档次。

清官难断家务事，在家里更不要较真，否则真是愚不可及了。家人之间哪里有什么大是大非、原则立场可讲，动不动搞得就像阶级斗争似的， 都是一家人，何至于此？家是用来讲爱的地方，不是用来讲理的地方。大事化小，小事化了，去和稀泥，当一个笑口常开的和事佬。有位智者说， 大街上有人骂他，他连头也懒得回，他根本不想知道骂他的人是谁，因为人生短暂而宝贵，还有更重要的事情需要去做，何必为这种令人不快的事 情去浪费时间呢？提倡对某些事情不必太较真，可以“敷衍了事”，目的在于有更多的 时间和精力去做我们认为值得干的一些重要事情，这样我们成功的希望就多一分，朋友的圈子就能扩大几分。

19.发现美好的事物并加以赞赏

人们都有一种显示自我价值的需要。真诚的赞美不仅能激发人们积极的心理情绪，得到心理上的满足，一句轻轻的赞美，更能使别人如沐春风，还能使被赞美者产生一种交往的冲动。既满足别人，又使自己如愿以偿。如此美事，何乐而不为!

赞美如煲汤，火候很重要

赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的技巧，即使你是真诚的，也 会变好事为坏事。就像你本来用很昂贵的材料煲了一锅汤，但是如果火候掌握得不好，那么再好的材料也不会煲出味道鲜美的汤。因此，赞美好似 煲汤，火候很重要。只有火候掌握得好，赞美才会散发出最浓郁香甜的味道。特别是在赞美上级的时候，更需要掌握赞美的火候。我们赞美身边的 普通人，即使话语不得体也没有太大的关系，别人也不会把你怎么样。但是当我们赞美上级的时候，如果火候拿捏得不好，那么后果可能就会很严 重了，也许你一辈子都会郁郁不得志；如果赞美得恰如其分，说不定就会 使你加官晋爵。在镇压太平军的军营中，一次，曾国藩用完晚饭后与几位幕僚闲谈， 评论当今英雄。他说：“彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。”

一个幕僚说：“各有所长：彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。”说到这里，他说不下去了。曾国藩问：“你们以为怎么样？”众人皆低首沉思，忽然走出一个管抄写的后生来，插话道：“曾帅仁德，人不忍欺。”人人听了齐拍手叫绝。

曾国藩十分得意地说：“不敢当，不敢当。”后生告退后曾氏问：“此是何人？”幕僚告诉他：“此人是扬州人，入过学，秀才，家贫，为事还谨慎。”曾国藩听后就说：“此人有大才，不可埋没。”不久，曾国藩升任两 江总督，就派这位后生去扬州任盐运使了。因此，在赞美别人特别是赞美上级的时候，掌握尺度是最关键的。 所以，赞美就像煲

汤，火候很重要。当在你开口赞美别人的时候，一定要遵循以下法则：

1．真心诚意地赞美

每个人都珍视真心诚意，它是人际交往中最重要的原则。英国专门研

究社会关系学的卡斯利博士曾说过：“大多数人选择朋友都是以对方是否 真诚而决定的。”

2．讲究场合，合乎时宜

赞美的效果在于相机行事、适可而止。当别人计划做一件有意义的事 时，开头的赞扬能激励他下决心做出成绩；中间的赞扬有益于对方再接再

厉；结尾的赞扬则可以肯定成绩，指出进一步的努力方向，从而达到“赞 扬一个，激励一批”的效果。

3．具有特点

人的素质有高低之分，年龄有长幼之别，因人而异、突出个性、有特 点的赞美比一般化的赞美能收到更好的效果。

4．赞美一个人的行为或贡献比赞美他本人好

当你赞美一个人的行为或贡献时，你的赞许更显得真诚。而且，如果别人知 道他的确值得被赞美，会获得最好的效果。赞美行为比赞美本人更可以避免功利

主义或偏见。

5．翔实具体

在日常生活中，人们有非常显著成绩的时候并不多见。因此，交往应 从具体的事件入手，善于发现别人哪怕是最微小的长处，并不失时机地予

以赞美。赞美用语愈翔实具体，说明你对对方愈了解，对他的长处和成绩 愈看重。因此你的赞美也就越容易打动人心。

•068•

世间没有绝对的对错好坏，凡事能够把分寸拿捏好，就是一种智慧。

在夸赞别人这个问题 上同样存在分寸拿捏的尺度不同， 后果也不同的现 象。如果赞美得当，那就是一种美德，但是不得当的赞美甚至阿谀，难免 就会遭人轻视。把握赞美的分寸十分重要。

赞美能赢得友谊。赞美如花香，芬芳而怡人，能以赞美之言予人者， 必得人缘，所以和人相处，最重要的就是赞美。基督教唱赞美诗，佛教唱炉香赞，说明神、佛也要人赞美，何况一般人呢。尤其是当一个人灰心丧气的时候，一句鼓励的话，能令他绝处逢生 ；当别人失望的时候，一句赞 美的话，能使他重见光明。要想获得友谊，诚心地赞美别人，必定能如愿以偿。阿谀会遭人轻视。做人要“日行一善”，其实日行一善并不难，赞美别人也 是一善。但赞美不同于阿谀，阿谀是一种虚伪的奉承，所谓“好阿谀则是非之心起”，

所以做人宁容谏诤之友，勿交阿谀之人，被人批评不可怕，受人阿谀才可畏。有 的人赞美不当，成了逢迎拍马、阿谀奉承，也会受人轻视，因此做人不要阿谀谄媚，也要避免不当的赞美。 赞美和阿谀最大的区别在于出发点的不同。赞美一般是符合客观实际情况的，而阿谀往往是夸大其词的。在日常交际中，要多一些真心诚意的 赞美，少一些阿谀，这样最终会给你带来好名声。

赞美别人不是贬低自己

我们每一个人都希望自己在各个方面都能胜人一筹，然而，事实上这永远这只能是一个梦想。一些心理素质不高的人，每当面对别人的优点 与成绩时，往往禁不住妒火中烧，很难坦然地面对与欣赏。在这些人的眼里，办事能力强变成了爱出风头，你好心好意去帮他，他私下里还担心你 无事献殷勤——非奸即盗。于是，这些人对待他人的优点与成绩的态度也只能是要么不屑一顾，要么再恶劣点儿就是实行打击、报复。而别人往往 也不是省油的灯，这就带来了人际关系的恶性循环，自己的事业会因此严重受挫。

每个人都有自己的优点和成绩，都希望获得别人的肯定与赞美。有些优点和长处往往是与生俱来的，比如某人长得漂亮，智商很高等。因此，对于别人优点与长处的肯定不仅不会贬低自己的位置，而且可以使旁人从中认识到你所具备的优良素质，从而获得他人的称赞。 战国时期，公子重耳与公子小白争夺王位。鲍叔牙辅佐重耳，而管仲则为公子小白出谋划策，最终公子重耳当上了齐国国君。重耳想拜鲍叔 牙为相，鲍叔牙却说：“公子如果想统治齐国，任我为相就足够了，而公子如果想一统天下，则非拜管仲为相不可。”最终，重耳任用管仲成为一 代霸主。鲍叔牙虽然不及管仲有才华，但却能坦然地欣赏管仲的优点和长处，并大力举荐，从而获得了天下人的称赞，并借此得以留名青史。面对他人的成绩，我们首先应该懂得，成绩是他人的勤劳加汗水所赢得的，我们应该坦然地欣赏他人的劳动成果，并予以肯定。与此同时，检讨自己，虚心请教，学习他人的勤奋向上的精神。主动请教别人向你传授学习工作的要领，不仅是对他人成绩的一种高度的赞扬，而且也可以督 促自己继续前进。既有利于你技术水平的提高，也有利于你处世水平的提 高。这岂不是一箭双雕的事情，你又何乐而不为呢?

要坦然地欣赏别人的优点和成绩，还需要相当的自信和勇气。 日常生活中，我们经常遇到别人比自己强的情形，而赞美之词却怎

么也说不出口，主要是因为缺乏自信心，觉得自己不如对方。于是心理失 衡，没有勇气为对方喝彩。要么觉得“不好意思”；要么认为自己与之相比，结果昭然自明，不用多此一举；要么觉得自己人微言轻，赞美了也不 会引起重视，还害怕会引起非议，被人误解为是溜须拍马。结果，不仅失去了一次坦然欣赏别人优点与长处的机会，也失掉了一次抛弃自卑与胆怯 心理的机会。

众所周知，迈克尔•乔丹是一位超级篮球精英，但他却对别人说队友皮 彭在投三分球方面比他更有天赋，还说皮彭扣篮方面也比自己胜出一筹。皮彭显然是最有希望超越乔丹的新秀，而乔丹却处

处对其加以赞扬。一方面， 反映了他自我挑战的勇气，另一方面也是乔丹自信心的体现。因此在生活中，如果棋逢对手，不妨采取“吴越同舟”的策略，同对 手友好地相处，对其优点成绩大大方方的表示祝贺，送上一束鲜花。另一 方面，奋力追赶。在这方面，做得最好的要数一些日本人了。日本对于其经济在战后迅 速发展的原因的解释是：“我们日本国民的一大优点是，对外人不停地鞠躬，不停地说好话。可以说，善于发现别人的长处，善于赞美别人是日本走向世界的一个重要原因。”20世纪中叶日本从战争的废墟堆里站起来， 抓起“赞美”这杆新式武器，开始了向西方发达国家学习，发展民族产业的进程。今天，日本已是世界上为数不多的经济大国。日本国民将“赞美”这种武器更广泛运用在了经济领域。如日本的 推销之神原一平，他在阐述他的推销秘诀时说：“推销的秘诀在于研究人性，研究人性的关键在于了解人的需要，我发现对赞美的渴望是每个人最 持久、最深层的需要。”而要慷慨地赞美别人的优点和成绩，就必须坦然接受别人的优点和长处。

富兰克林有句名言：“良好的态度对于事业与社会的关系，正如机油 对机器一样重要。”如果你是一位品格高尚的人，不妨试着去发自内心地赞美一位与你正相互竞争的同学或者是同事，甚至举荐一位有可能位居你 之上的职员给老板，这是一种更高境界的赞美。

20.永远保持镇定

成功者从来不会做激情的俘虏，让感情牵着自己的鼻子走。他们善于在震惊、震怒、羞愤之前的一刹那冷静下来，审时度势，妙言应对，化险为夷。能够有效地控制自己，才能方寸不乱。即使是泰山崩于前，也能镇定自若，方称得上是真豪杰。任何意气用事，都可能留下无法弥补的后患。

面对挑战：沉着冷静

在人与人的交往中，并不是每一个人都会对你和颜悦色、欣赏有加，有很多人很喜欢刁难别人，他们喜欢挑战你忍耐的极限。在面对这样的人 挑战你的时候，你是选择大发雷霆、强硬对抗，还是冷静地面对，巧妙地 处理呢？让我们来看看下面这两个例子。

在美国洛杉矶召开的一次中美作家会议上，美国诗人艾伦•金斯伯格 对中国作家蒋子龙说：“作家先生，请您猜个谜语，怎么样？”蒋子龙微笑着点点头。不料艾伦•金斯伯格又说：“我这个谜语可是讲了20年，一 直没有人能破得了的！”继而他的脸上显现出一副得意而又狡猾的样子。蒋子龙不甘示弱地对他说：“我从3岁开始就会猜谜语，还没有我猜不破的谜语。”

“那好，谜语是这样的：把一只2.5公斤的鸡放进一个只能装0.5公斤 水的瓶子里，您用什么办法把它拿出来？”

蒋子龙略加思索，沉着冷静地说 ：“您怎么放进去，我就怎么拿出来。 您既然是凭嘴一说就把鸡装进去了，那么我就用语言这个工具再把鸡拿出来。”蒋子龙微笑道。艾伦•金斯伯格无言以对，过了一会他竖起大拇指说：“您是第一个猜中这个谜语的人。”

制作这个谜语能够表现出诗人的丰富想象力，而蒋子龙则根据对方的 思路，也凭借自己的想象，沉着机智地用语言这个工具再把鸡拿出来，成为第一个猜中这个谜语的人。蒋子龙“以其人之道，还治其人之身”，收到 了很好的效果。这不能不说得益于他冷静与智慧的言语

策略。一次，英国一家电视台采访中国当代青年作家梁晓声，现场拍摄电视 采访节目。这位英国记者忽然让摄像机停下来，然后对梁晓声说：“下一个问题，希望您能毫不迟疑地用‘是’或‘否’来回答，好吗？”梁晓声不 知有诈，欣然答应。谁知那位英国记者一扬手，遮镜板“啪”的一声响，记者把话筒放到自己嘴边，说道：“没有文化大革命，就不会产生你们这一 代青年作家，那么文化大革命在您看来究竟是好是坏？”说完把话筒立即伸到梁晓声嘴边，摄像机对准了梁晓声的脸。在这进退维谷之际，梁晓声 却不动声色地说：“在我回答您这个问题之前，我也问您一个问题：没有第二次世界大战，也就没有以反映第二次世界大战而著名的作家，那么您认 为第二次世界大战是好还是坏呢？”在这里，梁晓声也是巧妙地应用了“反弹”的应答技巧。把记者刁钻 的问题用同样刁钻的方法弹了回去，让这位记者知难而退。通过这两个例子，你应该能够得出答案了吧。 当面对别人故意刁难和挑战你的时候，你身处的局面难免会很尴尬，进退两难。在这 个时 候，有一个好的办法，那就是“以 彼之道，还施彼 身”，首先不要发怒，要冷静地面对责难，然后迅速地找到对方的思考逻辑，并且用同样的方式请对方予以解释，使对方知难而退从而化解难题。 这样才不失为一个明智之举。

面对诽谤：懂得虚晃一招

如果你散播了不实的谣言，不管你再怎么强调你只是“听说”，不管你之后如何道歉补救，伤害已经造成。换成你是当事人，你做何感受？有这样一个例子。某公司的几个女同事聚在一起吃午餐，聊着聊着，就开始发挥某方面的专长，批评起这个部门的主管不好，那个部门的主管看起来色迷迷的。连董事长的儿子、女婿也难逃一劫，一个一个被拿出来评头论足一番。 几个女人七嘴八舌的，东一句西一句，越说越起劲。她们炮火隆隆，比起美伊战争有过之而无不及。 正当她们聊到精彩部分时，看到行政部门的小刘拿着便当走过来，就热情地叫他过来一起用餐。多了位听众，女人聊闲话的功力更是发挥到极

致。一位陈小姐正在批评刚上任的男经理，她悻悻然地说：“哼！什么都不懂，还老是摆个臭架子，依我看，我们小刘都比他强多了。小刘！你说是不是啊？”小刘正低着头吃饭，无端端被卷入这场战局里，为了阻止这个话题继续，小刘忽然抬起头来，望望四周，神秘兮兮地说：“但是，我听经理说过他非常欣赏你，还想约你出去看电影，到底他约了没？约了没？” 大家听了，原本一肚子的话顿时卡在喉咙里，众人眼光不约而同地集

中在陈小姐泛红的脸上。这下子，陈小姐可成了八卦新闻的最佳女主角。 其实，新上任的经理，人才和品德都出类拔萃，暗恋他的人数不胜数，哪里会去喜欢一个成天在背地里说人是非，唯恐天下不乱的女人呢？ 这只不过是小刘为了耳根清净，虚晃的一招罢了。小刘的这?还真管用，接下来的时间里，大家都低着头默默无语，几 个狐疑的目光轮流在陈小姐脸上打转。说人者人恒说之，陈小姐终于尝到被人在背后论长论短的滋味了。

当八卦制造机成为八卦中的主角，这台机器的运转功能一定会大大削减。在 工作的空档说些无关痛痒的是非，可以有效地促进同事间的情谊，为平淡的工作增添一些色彩。但是这种行为一旦变成了不实的谣言，就是把自己的快乐建立在 别人的痛苦之上了。

“根据可靠的消息指出，这个世界上根本就没有可靠的消息。”一位幽 默作家这么写着。谣言止于智者，但愿你与我都能够有这样的智慧。对智者固然要称道，对愚者也不应该嘲笑，至于对诽谤的最好回答， 就是无言的蔑视。

21.深思熟虑，三思而后行

做事情，时时刻刻都要讲究一个用心。做一件事，如果不是经过心中反复考虑才决定的，那肯定是一种任意鲁莽的行为；与人交谈，如果没有用心去听，很快会惹来朋友的不快，以至拂袖而去；同样，课堂的学生上课时没有用心地去听老师讲课，这一节的内容知识肯定没有掌握，以至到考试时，才抓耳挠腮。时时事事都要三思而行，要用心去听、去看、去学，才能不鲁莽行事，才能具有生命

的活力，才能以不变应万变。

草率行事，只能草率收场

你肯定有草率行事而失败的时候，这并不奇怪，仅凭一时的冲动就盲 目行动只能带来失败。“先了解你要做什么，然后去做。”对行事一贯草 率的人来说，这是很好的座右铭，尤其是前半句。假如决断和行动力是迈 向成熟的必要条件，则表示我们必须对所采取的行动，事先作出良好的分 析与判断。“行事之前先想仔细”或“投资之前先仔细研究”并不表示我们做 事犹豫没有决断能力，做事果断并不等于鲁莽行事。这些话的意思是要告诫我们：采取行动千万不可鲁莽、仓促，要认清事实真相再做出相应的行 动。

假如医师在抢救病人的时候，没有事先把病人的情况弄清楚开始抢救工作，则很有可能给病人带来生命危险。在许多情况之下，立即行动的确 是必要的，但是立即行动并不代表不去思考就草率的去行动。我们且举一个较为明显的例子来看。住在新奥尔良市的鲍曼太太，好几年前曾为了财务问题而烦恼不已。

她有一位年老多病的母亲住在布鲁克林，由两名妇人负责照料她的起居。鲍曼太太后来发觉很难维持这样的开销，而一位时常在财务上资助她的叔 父，也在这时打电话向她表示是否可以减少开支。如减少那两名看护妇人的费用，或缩减房屋的维修费，等等。鲍曼太太一时不知该如何是好，便要求让她好好想一下，等作了决定 之后再回电

话给他。鲍曼太太十分感激这位叔父长期的资助，也觉得应该想办法减轻这位叔父的负担。

“我取来一些纸张，然后开始分析。”鲍曼太太描述道，“我先把母亲的 收入列出来，如有价证券、叔父给她的补助等，然后再列出所有开支。没多久，我便发现母亲在衣、食方面的花费极少，但那栋拥有十一间房的住所，却得花一大笔钱来维持——光是每月的瓦斯费就得二三十块钱，再加上各种杂项开支和税金，还有保险费等，为数十分可观。当我看到这些白纸黑 字的证据，便知道事情该如何处理了——那房子必须解决掉。“从另一方面来看，母亲的身体愈来愈坏，我担心再让她长途跋涉可 能不太妥当。她一直希望能在那栋房子度过余生，我也愿意尽可能满足她的愿望。于是，我去拜访一位医师朋友，请他给我一些意见。这位医师认 识一名经营私人疗养院的妇人，地点离我们住的地方只有三分钟路程。“这位妇人不但心地好，人又能干，所收的费用也极合理，因此我决 定把母亲送到她家去，让她来照顾。”这件事处理的结果，对每个人来说都十分理想。鲍曼太太的母亲受到 极好的照顾，一直还以为她仍住在家里。鲍曼太太现在每天都能抽空去探望她，而不是每星期一次。她叔父的负担减轻了，她们的财务问题也获得解决。此次经验告诉鲍曼太太，假如把问题写下来，便能完整、清楚地看到所有的事实，问题往往便也迎刃而解。

鲍曼太太的例子，很清楚地显示出：能否做好一件事，往往要看事前 的分析。假如鲍曼太太没有好好去研究问题所在，也没有好好去组织要采取的步骤，而是草率地采取行动，则很可能既无法解决财务问题，又会严 重影响到母亲的健康。这种把事实列在纸上，让它们自己把问题或解决方法显现出来的方 式，在处理财务问题方面尤其有用。而如今，很少有人不会在财务方面碰 到麻烦。

住在伊利诺州奥尼市的一对年轻夫妇，霍华德先生和霍华德太太，也有这样的经历。像许多新婚夫妇一样，霍华德先生和太太在蜜月后不久， 便已发生财务问题。那时正值第二次世界大战期间，霍华

德先生必须进入海军服役，但他们的许多账单都还没有付清。霍华德先生和太太知道光是 发愁没有什么用处，便坐下来盘算如何渡过难关。事实是这样的：他们几乎欠镇上每一家商店的钱。虽然每家欠得都不多，却也没有办法在入伍之 前全部还清。为了保持良好的记录，他们最后决定这么做——每个月向每家商店偿付一点钱。事实上，最困难的大概就是去面对那些商店老板，并向他们说明自己无法在入伍之前把债务还清。但出乎霍华德先生的意料， 当他向第一家商店老板说明他的困难，但表示愿意每月逐渐付清款项的时候，老板的态度十分和蔼，使他不禁松了口气，以下的几家也都进行得十分顺利。结果，这些债务后来都还清了，有家商店老板甚至在他退伍回家之后还特地来找他，表?感谢他遵守诺言。

若不是霍华德先生事前先坐下来仔细分析状况，他们很难作出适当的决定，并且付诸实行。事实证明，他们当初的决定是对的。我们之间有许多人常常没有像霍华德先生这么做，在行动之前从来不坐下来仔细研究一 下究竟是什么在困扰着我们。相反，我们常常为问题而辗转反侧，一再拖延作决定的时间；或是我们没有经过仔细研究，便在短时间内作出仓促决定。 结果不但没有使问题得到解决，反而使问题恶化。霍华德先生的分析十分简单，稍微动动脑筋谁都能作出这样的分析， 但是当事到临头的时候，又有几个人顾得上分析一下当前的情况呢，他们往往认为时间紧迫，就马上开始动手行动了。行动能力的确是成熟心灵的 必备条件之一，但必须有知识和理解做基础，才能避免毫无价值的草率行为。

三思而后行的6个方法

《荀子•劝学篇》中说：“思索以通之。”凡事三思，聪明的人能长进，蠢笨的人变聪明，是所谓：愚者千虑，必有一得。 天才和愚蠢仅一步之差。这一步之差，与其说智力不同，倒不如说是思维方不同。以正确的方法进行思维，即使才智平平，有时也可以做出天才决断。

《孙子兵法》中说，为将为官的，有一个重要的必备条件，那就是 敏锐的洞察力和卓越的预测能力。在行军打仗之前，要从利与害的两个方面，做周密的客观的全盘考虑。既考虑了事情的顺利、获胜的一方面，因 而胜利了也不骄傲；也考虑了可能出现的意外或不利因素，以及损失的代价，一旦处于败境也不会惊慌失措、六神无主。这就是深思熟虑，这就叫 做有先见之明，并非愚笨的固执。不单是行军打仗，生活中的各种事情，言行举止都要深思熟虑，三思而后行。

以下是三思而行的具体方法。

1.确定目标法

凡做事，必须思考做事的目的，避免行动的盲目性。如果对行为的目的始终非常明确，可以把注意力集中到如何解决问题上，找到解决问题的 方法。

2.博采广选法

凡事思考还要博采众议，对各种意见和看法进行广泛地选择，筛选最 佳方案。

3.剔除成见法

凡事思考，不要戴有色眼镜去观察事物，做出判断之前不要带有成 见，本能的不是喜欢，就是反对。剔除成见的思维方法，目的在于使你能够客观地认识世界，不受头脑中的定势所左右。

4.设身处地法

人们在各抒己见时，常常与对方的见解发生抵触。尽管是邻居之间， 上下级之间，甚至夫妻之间，这种情况也时有发生。如果能设身处地站在对方的角度去考虑问题，也许可以打破僵局，使问题得到妥善解决。

5.面面俱到法

凡事决定以前，要确切地看清所考虑问题的任何细节，不要有所遗漏 与忽视。任何细节的遗漏和忽视，都会影响事情的质量。

6.慎始敬终法

凡事三思，要慎重地预想自己行为的后果，然后从后果来反推所面临 的选择。

22.说话莫说绝，伤人莫伤心

检点自己的言行对个人成功是绝对必要的，因为一些话语比打人更伤人心。虽然我们不用匕首，但“语言像匕首”。一则法国谚语如是说：“语言的伤害比刺刀的伤害更可怕。”那些溜到嘴边的刺人的反驳，如果说出来，可能会使对方太难堪。布雷姆夫人在其《家》一书中说：“老天爷禁止我们说那些使人伤心痛肺的话，有些话语甚至比锋利的刀剑更伤人心；有些话语则使人一辈子都感到伤心痛肺。”

说话顾及对方的自尊心

处世就是赶路，总会遇到狭窄的难以前行的地方。这个时候我们最好 停一下，让别人先过去。如果经常抱着这样的心态，那么人生就不会有那么多的抱怨了。即使多让几步，也不过几百步，而被让路的人会对你心存 感激，也会在以后的路上让你一步，这样，也许一条狭窄的小路对你来说都是坦途了。如果事事较真，不肯让步，那么别人会记恨你，设法阻挡你， 损害你，这样，即使一条坦途也会变成狭窄泥泞的险滩。

人与人之间的交往是心与心之间的沟通，诚心诚意换来的是真情，坏心歹意换来的是报复。

春秋战国时期，有一个叫中山的小国。一次，中山的国君设宴招待国内的贤士。当时正巧羊汤不够了，无法让在场的人都喝上，中山的国君就没有分给司马子期，而是给了别的贤士。没有喝上羊汤的司马子期觉得很没有面子，怀恨在心，想趁机报复。于是就到楚国劝说楚国国君出兵攻打中山国。中山国寡不敌众，很快就被攻破了。国王逃到了国外，在逃亡期 间，国王发现有两个人一直跟在他的后面，就问那两人：“你们跟着我干什么？”那两人说：“我父亲曾经在快饿死的时候，是您给了他一口饭，挽救了我父亲的生命。我父亲临死前嘱咐我们兄弟两人，不论您发生了什 么事情，我们都誓死保卫您的安全。”

中山国君听罢，感叹到：“仇怨不在乎深浅，而在于是否伤了人的心。我因为一碗羊汤而亡国，却因为一碗饭而得到两位勇士。”

由此可见，有的时候人的自尊心比一个国家还要重要。也许一句无心 的话就会伤害别人的自尊心。甚至可能为自己树立一个敌人。可见，人心是这个世界上最伤不得的。

说话的时候要站在别人的立场上想一想，不伤及别人的自尊心，不要只顾自己一时口舌之快，只有把话说到别人的心坎里，人家才会采纳你的建议，才会真心地喜欢你、接纳你。而你也顺理成章地实现了自己的目的，这样一举两得的事情何乐而不为呢？ 斯特伯是位工程师，他嫌自己的房租太高了，想降低一点，但他知道，他的房东是个落伍透顶的“老顽固”。 想来想去，他便写了一封信给房东，告诉房东他的租约将终止，将要搬出公寓。其实出于内心他并不打算搬走，只是嫌房租太贵了。他想让房 东为他减免一些房租费。其实他也知道这是不容易的，因为其他的房客都曾经尝试过多次，结 果都以失败而告终。那些房客也曾经多次劝他，房东是一个很顽固的人， 可是他还是对房 东抱有一丝希望。房东看过他的信后， 没多久便找他谈话。

刚开始时，斯特伯并没有直接谈到房租问题，只是说他特别喜欢这所 公寓。他一面赞扬房东对房子的管理方式，一面表示他因经济紧张，自己无法在这所房子里继续住下去。紧接着，房东就将自己所遇到的许多困扰告诉了斯特伯。有的房客写 信侮辱和恐吓房东，还有房客以言语威胁房东。房东对斯特伯说：“像你这样不挑剔的房客，对我而言，真是太好 了。”于是房东 就主 动地降低了一些租金。而斯特伯则 希望再多减些租金，所以就提出自己的意见，房东一句话也没多说就痛快地接受了。如果斯特伯也同其他的房客一样，用同样的方法要求威胁房东的话， 他的房东肯定是不会同意降价的。他紧紧抓住了房东的心理，以友善、赞扬及同情打动房东，便达到了自己的目的。有的时候避免不了会与人产生摩擦，首先我们要了解别人的想法，然 后

站在对方的角度想一想，在顾及对方颜面的前提下陈述自己的观点。给对方留有余地，这一点在人际交往中至关重要。

得理让人，放他一马又何妨

英国作家哈兹里特曾经说道：“在所有情况下，凡是我们对某种事物 表示出极大蔑视的时候，那正清楚地说明了，我们是感到与它们处在十分接近的地位上。”因此，面对我们讨厌的人，只需消遣几句就行了，不必在言语上或行为上和他们进行无谓的争斗。 法国哲学家伏尔泰天生伶牙俐齿，喜欢讥讽同时代的社会名流。有一天，他和一位朋友闲聊时，却十分难得地将一位试图与他一较长短的同 辈作家大大地赞扬一番。他的朋友听完之后，十分不以为然地说：“难得你这么慷慨大方地称赞这位作家，可是他却经常在背后说你坏话，还到处 对别人说你是个不学无术的骗子、阴狠歹毒的伪君子。”伏尔泰听完，不以为意?笑着说：“其实这没什么，你知道，我们两个人一向都喜欢说反话！”在竞争激烈的现代社会中，不少人由于各种各样的原因而与人争斗， 有些人一陷入争斗的漩涡便不能自拔，为了利益或为了面子，硬要争得你死我活。有这种倾向的人，一旦自己在法理上占上风，更是得理不饶人。 必须谨记“得饶人处 且饶人”的道理，适时放对方一马，让他顺着台阶下，别弄得对方太没面子。原谅敌人并不是很难做到，如果你能做到这一点，你在朋友之中的声 誉，无形中会提升许多，日后绝对会大有好处。人与人之间的相处，难免有意见不合的时候，难免会发生纠纷和争 执。我们总是会认为别人错、自己对，总是忍不住想问别人：“为什么你 就是不懂我的心？”我们总是容易责怪别人，总是认为别人不能设身处地站在我们的立场 想想看，但却很少想到自己有没有宽容地“设身处地”为别人想过。

“设身处地”说来简单，做起来却很困难，因为我们是凡人，本来就容易受到情绪引导。但是，所谓“初念浅，转念深”，有时候，在行动之 前，先转念思考一下，或许能让我们对事情有不一样的判断，继而能冷却心中的怒火，以平和有效的方法来解决问题。

西方有一句谚语：“世界上最广阔的是海洋，比海洋更广阔的是天空，比天空更广阔的是人的胸怀。”不管是身体上的伤害或是心灵上的创伤，都一定会让人感到痛苦，但是如果坚持互相仇恨，相互报复，只会让 伤口永远无法愈合，永远血淋淋、令人痛楚，冤冤相报何时了？

法国哲学家伏尔泰曾经因为讥讽摄政王奥尔良公爵，而被关进巴士底监狱，时间长达11个月之久。在狱中吃尽苦头的伏尔泰出狱后，深知摄政王冒犯不得，否则以后还会遭殃，于是专程前去请求他宽宏大量，不计前嫌。摄政王深知伏尔泰拥有广泛的社会影响力，也急于笼络他，因此，两人见面之后，彼此说了许多感激、抱歉之类的客套话。最后，伏尔泰向奥尔良公爵表达谢意，幽默地说：“陛下，您真是乐于助人，解决了我长达11个月的食宿问题。不过，从今以后，您就不必再为了这些琐事替我操心了。”奥尔良公爵听了之后哈哈大笑，从此再也没找过伏尔泰的麻烦。

当你和朋友之间有了芥蒂，由朋友翻脸成了冤家时，这种关系该如何 处理？是随时准备火力进攻，还是退一步海阔天空呢正确的方式是保持风 度，原谅你的仇人。人与动物的不同之处在于，动物的一切行动都依照本性而发，完全 属于自然反应；但是，人的行动会通过大脑的思考，并依照当时的心理需要，然后才做出各种不同的选择。

原谅仇人是很困难的一件事。绝大部分人碰到仇人就会分外眼红，恨 不得置他于死地。即使不到那种强烈憎恶的程度，或环境条件不允许将对方彻底消灭，也肯定会采取“老死不相往来”的冷淡态度。因此，能够原 谅仇人的人，胸襟和气度无疑达到了至高的境界。原谅仇人的好处在于，可以使你在日常生活中掌控自己，情绪不致随 着对方的举动而起伏。以幽默的态度原谅你的仇人，既可降低对方对你的敌意，亦可缓和你对对方的敌意，何乐而不为？

23.刻意追求完美只会苦了自己

生活不可能完美无缺，正因为有了残缺，我们才有梦，才有希望。当我们为梦想和希望而付出我们的努力时，我们就已经拥有了一个完整的自我。生活不是一场必须拿满分的考试，生活更像一个足球赛季，最好的队也可能会输掉其中的几场比赛，而最差的队也有自己闪亮的时刻。我们的所有努力就是为了赢得更多的比赛。当我们能继续在比赛中前进并珍惜每场比赛时，我们就赢得了自己的完整

不完美是人生常态

有这样一个故事。一个圆环被切掉了一块，圆环想使自己重新完整起来，于是就到处去寻找丢失的那块儿。可是由于它不完整，因此滚得很慢，它欣赏路边的花儿，它与虫儿聊天，它享受阳光。它发现了许多不同的小块儿，可没有一块适合它。于是它继续寻找着。

终于有一天，圆环找到了非常适合的小块，它高兴极了，将那小块装上，然后就滚了起来，它终于成为完美的圆环了。它能够滚得很快，以致无暇注意花儿或和虫儿聊天。当它发现飞快地滚动使得它的世界再也不像 以前那样绚丽有趣时，它停住了，把那一小块又放回到路边，缓慢地向前滚去。

人生就像那环，总是想追求完美，以为完美了自身才是正确的。殊不 知，有缺陷的人生才是世界的常态没有缺憾我们便无法去衡量完美。仔细想想，缺憾其实不也是一种完美吗?

一个男孩高考期间因为生病，没有发挥好，成绩不理想，结果没能被 他向往的清华录取，而是被录取到另一所重点大学。为此，他十分痛苦。而实际上，男孩所在学校考入重点大学的学生不到10%，男孩的成绩已经相当不错了，但是男孩还是觉得他让家里人都失望了而闷闷不乐。 我们追求完美，也往往是为了爱我们的人，不让他们失望，却不知道，人的许多痛苦其实都是由错误的想法导致的，人生就

是充满缺陷的旅 程。从哲学的意义上讲，人类永远不满足自己的思维、自己的生存环境、

自己的生活水准。这就决定了人类不断创造、追求。从简单的发明到航天 飞机，从简单的词汇到庞大的思想体系。没有缺陷，产品便不会一代代更新。没有缺陷就意味着圆满，绝对的圆满便意味着没有希望，没有追求， 便意味着停滞。人生圆满，人生便停止了追求的脚步。

英雄难觅完美人生

一位才思敏捷的牧师对公众做了一场精彩的演讲，最后他以肯定自我价值作为结尾，强调每个人都是上帝眷顾的宝贝，每个人都是从天而降的 天使。活在这个世上，每个人都要用好上帝给予的独特恩赐，去发挥自己 最大的能力。

听众当中有个人不服牧师的说法，站起身来，指着令自己不满意的扁塌鼻子，说道：“如果像你所说，人是从天而降的天使，请问有哪个完美 的天使长着塌鼻子呢？”

另一个嫌自己腿短的女子也起身表示同样的意见，认为自己的短腿不 是上帝完美的创造。

牧师轻松而自信地回答：“上帝的创造是完美的，而你们俩人也确实 是从天而降的天使，只不过……”

他指了指那名塌鼻子的男子，说：“你降到地上时，让鼻子先着地罢了。”

牧师又指着那嫌自己腿短的女子，说：“而你，虽是脚先着地，却在从天而降的过程中，忘了打开降落伞。”

俗话说：“人无完人，金无赤足。”故事正是说明这个道理。人生确实有许多不完美之处，每个人都会有这样那样的缺憾，真正完美的人在生活中是不存在的，即使是中国古代的四大美女，也有各自的不足之处。历史记载，西施的脚大，王昭君双肩仄削，貂婵的耳垂太小，杨贵妃还患有狐臭。道理虽然浅显，可当我们真正面对自己的缺

陷、生活中不尽如人意 之处时，却又总感到懊恼、烦躁。完美的标准是相对而言的，因人的审美观不同而不同，今天以肥为 美，明天就可能以瘦为美。古人以脚小为美，如果今天有“三寸金莲”走在大街上，路人肯定会笑掉大牙。

追求完美没有错，可怕的是追而不得后的自卑与堕落。即使缺陷再大的人也有其闪光点，正如再完美的人也有缺陷一样。能够充分发挥自己 的长处，照样可以赢得精彩人生。正如清朝诗人顾嗣协所说：“骏马能历险，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟。舍长以就短，智者难为谋； 生才贵适用，慎勿多苛求。”勤能补拙，先天的不足同样可以用后天的努力来弥补。孙膑因被刖足 而作《孙子兵法》，司马迁因受宫刑而作《史记》。王羲之从小口吃，为了弥补这个缺陷，乃发愤读书，终于书法冠绝古今，成为书怪。白居易曾经 留下很多美丽的诗篇，可他却是生来体弱多病，又干又瘦，四十多岁时便头生白发，掉了许多牙，而且近视得很厉害。

缺陷并不可怕，完美也没有十分。面对不足，采取泰然处之、宽容的 态度，生活中便会少一份烦恼，多一片笑声。

24.好好活着，善待自己

生活中的许多事情没有成功，并不是你的能力不强，可能是因为你的愿望不切实际。我们要相信自己天赋具有做各种事情的才能，但相信自己的能力并不是强求自己做一些力所不能及的事情。所有事情都有一个度，超过了这个度，好多事情都可能是荒谬的。我们应肯定自己，善待自己，尽心尽力，心中保存一份悠然自得，无论结果是成是败，就随它去好了。

品茶看人生

中国人喜欢喝茶，茶是中国的第一饮料。在明朝郑和下西洋时就把茶叶当作礼物送给途经各国。茶叶与咖啡，是世界两大饮料。咖啡，初时尚 甜，一会儿变淡、涩，甚而苦，而且还须有牛奶与糖作伴。茶则相反，无须陪衬，先涩，继而甘、醇。东西方文化之异同，也在此吧？年轻人喜欢喝茶，因为茶比任何饮料都解渴。烈日当头，口渴难奈时， 端起一碗凉茶，一饮而净，是何等的惬意，何等的痛快！老年人喜欢喝茶，因为他们能从中品出人生的滋味，茶能让他们回忆起往昔的酸甜苦辣。

巴利说：“人生像一杯茶，若一饮而尽，会提早见到杯底。”所以喝 茶重在品，如能品出茶的种类便高出一般，如能品出茶的出处更是不凡，最是不凡者能从茶的轻淡厚重中品出茶出自何人之手，是年轻的小姑娘， 还是年过半百的长者。饮茶重在那份情趣。泡一壶淡茶，静坐看山，或独步寻芳，慢慢揭开悠长的寂静。喝着茶，对着山，对着树，对着雾，春去 也，秋去也，冬去也，连太阳的血色也褪尽了，品着苦涩后的香醇，蓦然抬头，似乎从中体味出了人生的真正内涵。

喝茶又不能太过于讲究。日本人喝茶讲究茶道，据说完整的茶会有三段十八步，什么“沐淋瓯杯”，什么“茶海慈航”，什么“杯里观色”等等，不一而足。中国人喝茶不太讲究，紫沙壶也可，瓷壶也行，玻

璃杯 可以，大粗碗照样，实在没有碗，嘴对嘴也行，中国才是真正懂得茶的国家。喝茶不能为茶所困，太过讲究，反而被束缚。

一部《茶经》洋洋洒洒，什么茶用什么水，什么水用什么壶，什么 壶用什么火……详细得连日本人也叫绝，但只有饱食终日的士大夫之流，才能斯斯文文参照实施，一般平民百姓，谁个去讲“扬子江中水，云峰顶 上茶”？这一点日本人应该向咱们中国人学习。当然，中国人喝茶并非全不讲究情调。如果你想要一种情调，那便去北京的老舍茶馆。老舍茶馆的 气氛，是仿古多于现实，瞎子说书外，还兼京剧坐唱，不但卖茶，还出售“茶文化系列”物品。那门楼、桌椅、杯壶，无不力求古色古香。

茶是一缕清风，令人安静悠闲；茶是一种情调，一种欲语还休的沉 默，一种欲笑还颦的忧伤；茶是一眼清泉，能洗去生活中的烦恼与悲苦。喝茶，喝的是一种心境，感觉身心被净化，喝下去的是清苦，沉淀下的是 深思；喝茶，重在品味，便又不要太过拘泥，人人心中有菩提，只要能够喝出“采菊东篱下，悠然见南山”，便是得到了茶的真味。

钓翁之意不在鱼

整日生活在嘈杂的环境里，容易让人身心疲惫、心烦气躁，让人增加心 理负荷，从而有碍身心健康，诱发胃溃疡、高血压、心脏病、脑血管意外等多种病症。所以，我们应该工作休闲两不误，在工作的同时，不忘给心情 一个放松的机会。如果放长假，时间允许，你可以选择去远足，但如果忙里偷闲，那最好选择钓鱼，这既不会让你太过劳累，又能让你消除紧张的 精神状态，使你恢复良好的心境。钓鱼活动有动有静，动静结合，静可以养神，可以让人放松心情，心 平气和，使心灵得到陶冶，动则可以养形，让人舒展筋骨，锻炼身体。马克思曾说过：“一个美好的心境，要比十副良药更能解除心理上的疲惫和 痛楚。”钓鱼时，手握鱼杆，独坐在钓鱼台前，不需费尽心思，专等“愿者上钩”即可，这种意境，让人心旷神怡，生活中的一切烦恼，

早已抛到脑后，心情会一下子豁然开朗。所以说，钓鱼可谓是修身养性、防治疾病和增强体质的最佳运动方式。坚持垂钓，可以陶冶性格，培养耐性，调剂 生活，消除疲劳，能让人重新燃起生活的勇气和战胜困难的信心，让人以旺盛的精力、充沛的体力再次投入到工作和学习中去。

钓鱼讲究一个火候，讲究一点“中庸之道”，钓鱼时竿提早了，钩子 还未被鱼吃进嘴不行；提晚了，吃进鱼嘴的钩子又被吐出来也不行。而人生不也是如此吗？只有我们投入全部的热情和希望，集中全部的精力和智 慧，从容追求沉着守候，才能适时抓住机遇，在生命的长河里钓起人生的辉煌。此外，钓鱼时也能让人心起慈悲怜悯之心，眼见得活生生的一个生命，在自己手中泯灭，心中肯定会忏悔。生活中也需要有这样一处心态，

为人也讲究一个“善”字。真正的钓鱼之人，个个都有菩萨心肠。钓鱼不仅可以让人忘却烦恼，放松身心，而且可以锻炼心性。 脾气 急躁者钓不得鱼，因为他们耐不得寂静；心胸狭窄者钓不得鱼，因为身旁的人钓到鱼会让他们嫉妒，让他们心中起波澜；贪婪吝啬者钓不得鱼，因 为他们只想钓到更多更大的鱼，而不想下大鱼耳，他们满脑子是鱼，最后却钓不到鱼。真正的钓鱼高手，是不为钓鱼而钓鱼的人，他们图的是个过 程，是种体验，正所谓“钓翁之意不在鱼”。不管是姜太公垂钓、还是诸葛亮、罗斯福和达尔文在余暇时去钓鱼，都不是仅为了吃鱼，而是为了修 炼身心，为了松弛一下紧张情绪和有意磨练毅力和耐力，为了静心休养。

整日奔波劳苦的你，不妨离开繁忙的都市，到郊外觅个好去处，呼吸 着新鲜的空气，欣赏大自然的景色，于和风暖日之中，执杆垂钓，亲身体验一下张志和《渔歌子》诗中“西塞山前白鹭飞，桃花流水鳜鱼肥，青箬 笠、绿蓑衣，斜风细雨不须归”的垂钓意境，一定会让你留连忘返；而在垂钓时的全神贯注，静观水面鱼漂的沉浮动静，定会倍感心旷神怡，别有 一番情趣，也大有益于你的身心健康。

在水墨丹青中寻找乐趣

生活中不如意者常十之八九，忧郁、彷徨、烦恼、悲愤可能每个人都体验过。如果你喜欢，可以寄情于水墨丹青，让这些充满灵性的艺术瑰宝去抚慰你那伤痛的心。

“琴书诗画，达士以之养性灵”，寄情于水墨丹青之中，沉浸于那洒 满墨香的氛围之中，笔走神龙，气韵畅通，你的心胸会顿觉舒畅，感受艺术的同时也是更好是感受生命。

世界织布业的巨头之一威尔福莱特•康，尽管事业非常忙碌，在他为 事业奋斗了大半辈子时，他总感觉到自己生活中缺了点什么东西似的，于是他选择了画画，每天从百忙中抽出一个小时来安心画画，不仅事业取得了辉煌的成就，而且他在画画上也得到了不菲的回报———多次成功举办个人画展。威尔福莱特•康在谈起自己的成功时说，“过去我很想画画， 但从未学过油画，我曾不敢相信自己花了力气会有很大的收获。可我还是决定学油画，无论做多大的牺牲，每天一定要抽一小时来画画。” 威尔福莱特•康为了保证这一小时不受干扰，唯一的办法就是每天早晨五点前就起床，一直画到吃早饭，威尔福莱特•康后来回忆说，“其实 那并不算苦，一旦我决定每天在这一小时里学画，每天清晨这个时候，怎么也不想再睡了。”他把楼顶改为画室，几年来他从未放过早晨的这一小 时，而时间给他的报酬也是惊人的。他的油画在画展上大量出现，他还举办了多次个人画展，其中有几百幅画以高价被买走了。他把这一小时作画 所得的全部收入变为奖学金，专供给那些搞艺术的优秀学生，“捐赠这点钱算不了什么，只是我的一半收获。从画画中我所获得的启迪和愉悦才是 我最大的收获！”画不仅可以愉悦人心，陶冶性情，还可以治病疗伤。 美国有一位画家做过这样一个实验：他特地为一位癌症患者画了一幅《天上飞来的希望》的画。每当患者凝视这幅画时，那只正在波涛汹涌的 大海上展翅高飞的海鸥便会使他心中升起信心和希

望。医生曾断言说他活不过两年，可自从他试着每天去欣赏这幅画后，他的病竟然慢慢好转，他 已活了35年，至今还健在。

作画可以让人沉浸其中，抛烦恼于脑后，观画可以让人宠辱皆忘，愉 悦身心，获得一个美好心境。在现代快节奏的生活中，不妨在家中挂上几幅清丽典雅的字画，在闲暇之余细细品味，可让人赏心悦目，获得一份清 净，于身心健康十分有利。

25.给人留下良好的第一印象

一个人举止端庄文雅，落落大方，就能给人以深刻良好的印象。培根有句名言：“相貌的美高于色泽的美，而秀雅合适的动作美又高于相貌的美。这是美的精华。”仪表是展示自己才华和修养的重要外在形态。优雅的仪表，能够帮助一个人得到良好的社会声誉，能够为办事铺平成功的道路。我们应该随时随地注意自己的仪表，给人留下良好的第一印象。

不要小看第一印象

心理学上有一个规律，在和比较陌生的人交往中，他给我们的早期印象往往比较深刻。有这样一个心理学实验证明了这个规律。 心理学家设计了两段文字，描写一个叫吉姆的男孩一天的活动。其中一段将吉姆描写成一个活泼外向的人：他与朋友一起上学，与熟人聊天，与刚认识不久的女孩打招呼等；而另一段则将他描写成一个内向的人。研究者让有的人先阅读描写吉姆外向的文字，再阅读描写他内向的文字；而 让另一些人先阅读描写吉姆内向的文字，后阅读描写他外向的文字，然后请所有的人都来评价吉姆的性格特征。结果，先阅读外向文字的人中，有78%的人评价吉姆热情外向，而先 阅读内向文字的人，则只有18%的人认为吉姆热情外向。可见，人们在不知不觉中，倾向于根据最先接受到的信息来形成对别人的印象。

这就是第一印象的作用。第一印象又称为初次印象，指两个素不相识 的陌生人第一次见面时所获得的印象。那么，第一印象真的有那么重要，以至在今后很长时间内都会影响别人对你的看法吗?

一个新闻系的毕业生正急于寻找工作。一天，他到某报社对总编说：

“你们需要一个编辑吗？”

“不需要！”

“那么记者呢？”

“不需要！”

“那么排字工人、校对呢？”

“不，我们现在什么空缺也没有了。”

“那么，你们一定需要这个东西。”说着他从公文包中拿出一块精致 的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如果你愿意，可以到我们广告部工作。”

这个大学生通过制作的牌子，表现了自己的机智和乐观，给总编留下了美好的“第一印象”，引起对方极大的兴趣，从而为自己赢得了一份满意的工作。并且，因为对他有良好的第一印象，总编一直对他印象颇佳。 由此可见，第一印象真的很重要！ 人们对你形成的某种第一印象，通常难以改变。而且，人们还会寻找更多的理由去支持这种印象。有的时 候，尽管你表现的特征并不符合原先留给别人的印象，人们在很长一段时间里仍然要坚持对你的最初评价。第一印象在人们交往时所产生的这种先入为主的作用，被叫做首因定律。 其实，人类有一种特性，就是对任何堪称“第一”的事物都具有天生的兴趣并有着极强的记忆能力。承认第一，却无视第二。不经意地你就能 列出许许多多的第一。如世界第一高峰，美国第一个总统，第一个登上月球的人等，可是紧随其后的第二呢？你可能就说不上几个。在生活中，人同样对第一情有独钟，你会记住第一任老师，第一天上 班，初恋，等等，但对第二就没什么深刻的印象。这就是“首因定律”的表现。因此，我们要特别注意给别人的第一个印象，要争取在第一次亮相 的时候，就显出最有光彩的自己。

人人都在以貌取人，你怎么办

你对别人可以抱着不以貌取人的原则，但你无法阻止别人对你“以貌 取人”。在竞争激烈的现代社会，我们为什么不利用一切有利条件来使自己在竞争中占有更大优势呢？而且穿着得体，也是对别人的尊重。

在我们今天越来越复杂的、生活节奏越来越快的社会中，人们恐怕来 不及有时间去认真地、深入地了解一个人，就根据对一个人的外表而产生对某人的印象。所以为了更好地适应现实，给和我们交往的人留下更好的 印象，我们应该花一定的精力在自己的外貌上。虽然我们更要重视内在的实力，但如果你富有外在魅力，也会对你的事业有所助益。

中国唐朝任用官吏的原则是，在考试后还必须具备“身、言、书、判”四个条件才能在朝任官。身是指身体上的条件，言是指谈吐，书是指文笔，判是指下判决书的能力。但从“身”考核置于四大要素之首，便可知，容貌为唐朝任官员重要的条件。我们今天的公务员选拔对外貌也有一定要求，也是同样道理。

美国曾对留络腮胡、山羊胡、鼻下胡等男性的印象和每天剃胡子的男性作比较，调查结果发现留有胡子的男性得到“有男人味、成熟、美观、有权力、有自信、勇敢、度量大”等佳评。

林肯在总统大选期间，收到一位住在中西部的少女写的一封信，内容如下：“你的演讲的确令人感动。但是，你那股言辞尖锐的评论气氛过于强烈。如果能带点像父亲和家人谈天的轻松气氛，我相信一定能得到更 人的支 持。而且我建议你，不妨留点胡子，这样也许能改善那种严肃的气氛。”就从小女孩的忠告开始，林肯留起胡子。果然那胡子削弱了不少尖锐的气氛。苏联的斯大林是位身材矮小的领袖，因此，他为了更受人注意，以蓄胡子来增加容貌上的特征。

根据心理学家的研究，外在的魅力确实对人际关系有莫大的影响力。 外在魅力十足的 人， 让人产生“事业心强、办事牢靠、 和蔼可亲、有远见、有自信、意志坚强、性情开朗、认真直率、城府不深、容易沟通”等 好感。而民众很容易支持有外在魅力者的意见，对有外在魅力者所提出的 报告也有较高评价。

如果领导者具有外在的魅力，必然带给人亲切和有能力的感觉，也容 易被认为具有优良的品行，那么在说服或交涉之际必占有利的地

位。唐朝注重容貌的理由就在于此。

我们不妨费点心思好好研究如何才能给予别人良好的印象。到底哪些 因素是别人注意的外在魅力？首先容貌就不说了，因为那是天生的，后天无法改变的。我们就说说我们自己所能左右的方面。这主要包括服装和姿容。

先说说服装。俗话说；“人要衣装，佛要金装。”即使是同一个人，因 服装的关系而给予别人的感觉就有相当的差异。有学者做了这样一个有趣 的实验：让实验者故意放置一枚铜板在公共电话机上，然后观察下一位入电话亭者可能产生的行动。结果发现，穿衬衫打领带，服装整齐的男士会把铜板放回原处的比率较穿着随便者高。以女性做实验，所得到的结果情形也是一样。再以穿越人行道遇红灯的情况做实验，结果也发现，穿衬衫给人打领带和穿了外套的男性，虽然有闯红灯的情况，但比穿着随便者少很多。

以上所举的例子体现出，服装整齐的人比较容易带给别人信赖和威严 感。因此，如果想要把握某人的情绪，除了按照规则行事外，适当的穿着 也是不可或缺的条件。

再说说姿容。根据心理学家所做的问卷调查结果显示，认为从姿容上能够提高个人魅力的主要因素有“秀丽的头发、洁白整齐的牙齿、没有口 臭、懂得咳嗽时应有的礼貌、具有关怀的眼神、流行的发型、品行优良、注重清洁”等要项，这也是大部分男女所共认的条件。外在魅力除了身体上的特征外，“优美的举止”也很重要。对于戴眼 镜的人来说，不论是男是女，都很容易被认为是有智慧肯努力的象征。擦口红和不擦口红的女性作比较的话，后者较易被视为“稳重、有内涵、诚实”的象征。

另外仪表整洁庄重，也显出对别人的尊重。起码让人家的眼睛舒服， 也显出你比较重视会面的人。就像家里来客人，怎么也要收拾一下，使屋子整洁一些吧，否则就是不在乎别人的表现。

外在的东西我们也不应忽视。一位哲人说过：“我们不仅应有美好的 心灵，还应有美丽的外表。”先天的条件即使无法改变，后天我们总可以努力使自己穿着打扮更加得体一些，这样对我们的事业甚至婚姻都会产生 有利的影响。